



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TEMA:

DISEÑO DE UNA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA
EMPRESA SUPER ELECTRIC CENTER EN EL CANTÓN
PELILEO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, PERÍODO 2016 -
2020.

AUTORA:

CARMELA REGINA CAÑAR ACOSTA

AMBATO - ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la señorita Carmela Regina Cañar Acosta, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Edison Vinicio Calderón Morán
DIRECTOR

Ing. Oscar Iván Granizo Paredes
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Carmela Regina Cañar Acosta, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y orinales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 21 de febrero de 2017

Carmela Regina Cañar Acosta
C.C. 180297948-2

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi madre María por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mi padre Tarquino por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mis hermanos y hermanas por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar.

Carmela Regina Cañar Acosta

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Le doy gracias a los tutores ing. Edison Calderón Director e Ing. Oscar Granizo Miembro del trabajo de titulación, por los conocimientos, tiempo y paciencia en las revisiones, que me han permitido generar información confiable y oportuna para ser empleado como una herramienta de gestión empresarial.

Al Representante legal de la entidad, quien entrega la información necesaria para la elaboración de la propuesta, como producto del mismo se entrega las herramientas de gestión de la entidad.

Carmela Regina Cañar Acosta

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del Tribunal	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice General.....	vi
Índice de Tablas	ix
Índice de Gráficos	x
Índice de Ilustraciones	x
Índice de Anexos	x
Resumen.....	xi
Summary	xii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema.....	2
1.1.2 Delimitación del Problema	2
1.2 JUSTIFICACIÓN	3
1.3 OBJETIVOS	3
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivo Específico.....	3
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	4
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	4
2.1.1 Antecedentes Históricos	4
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	5
2.2.1 Administración.....	5
2.2.2 Importancia de la administración.....	6
2.2.3 Proceso Administrativo.....	6
2.2.4 Fases de la Administración	7
2.2.5 Objetivos de la administración	7
2.2.6 Elementos de la administración	8

2.2.7	Planificación	9
2.2.7.1	Tipos de la Planificación.....	9
2.2.7.2	Ventajas de la Planificación.....	9
2.2.8	Planificación estratégica	10
2.2.8.1	Objetivos de la Planificación Estratégica	10
2.2.8.2	Tipos de la Planificación Estratégica.....	11
2.2.8.3	Elementos de la Planificación Estratégica	12
2.2.8.4	Proceso de la Planificación Estratégica	13
2.2.8.5	Pasos de la Planificación Estratégica.....	15
2.2.8.6	Para qué sirve la Planificación Estratégica	15
2.2.8.7	Ventajas de un Planificación Estratégica.....	16
2.2.9	Análisis FODA	17
2.2.9.1	Fortalezas y debilidades.....	17
2.2.10	Matriz FODA.....	18
2.2.10.1	Misión	18
2.2.10.2	Visión.....	19
2.2.10.3	Valores Corporativos	20
2.2.10.4	Objetivos estratégicos	21
2.2.11	Estrategias	22
2.2.12	Dimensiones de la dirección estratégica.....	22
2.2.12.1	Eficiencia	22
2.2.12.2	Tiempo	23
2.2.13	Tipos de Dirección Estratégica	23
2.2.13.1	Metas.....	24
2.2.13.2	Factibilidad financiera	24
2.2.14	Presupuesto	25
2.3	IDEA A DEFENDER.....	25
2.3.1	Idea General	25
2.3.2	Idea a Defender Específica	26
2.4	VARIABLES	26
2.4.1	Variable Independiente	26
2.4.2	Variable Dependiente	26
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		27
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	27

3.1.1	Cualitativo.....	27
3.1.2	Cuantitativo.....	27
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	27
3.2.1	Investigación Descriptiva	27
3.2.2	Investigación de campo	28
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	28
3.3.1	Población	28
3.3.2	Muestra	28
3.4	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	29
3.4.1	Métodos	29
3.4.2	Técnicas e instrumentos.....	30
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		34
4.1	TÍTULO	34
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	34
4.2.1	Reseña Histórica	34
4.2.2	Conformación Jurídica.....	34
4.2.3	Datos Generales	35
4.2.4	Análisis FODA	43
4.2.4.1	Ponderación en las FODA	43
4.2.5	Misión	59
4.2.6	Visión.....	59
4.2.7	Objetivos	59
4.2.8	Valores	60
4.2.9	Organigrama Estructural.....	61
4.2.10	Manual de Funciones	62
4.2.11	Objetivos Operativos	66
4.2.12	Plan de Adquisición	85
4.2.13	Plan de Markentig.....	96
4.2.14	Factibilidad Financiera	97
CONCLUSIONES		106
RECOMENDACIONES.....		107
BIBLIOGRAFÍA		108
ANEXOS		110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tipos de la dirección estratégica.	23
Tabla 2: Nómina de personal	29
Tabla 3: Datos Generales	35
Tabla 4: Análisis interno impacto	44
Tabla 5: Análisis externo de impacto	47
Tabla 6: Análisis interno ponderado	50
Tabla 7: Análisis externo ponderado	54
Tabla 8: Matriz FODA.....	58
Tabla 9: Manual de funciones.....	62
Tabla 10: Diversificar los productos para su comercialización	66
Tabla 11: Nuevos procesos de comercialización	68
Tabla 12: Incrementar las ventas de productos de la empresa.....	70
Tabla 13: Análisis de precios de los productos de la empresa y competencia	72
Tabla 14: Evaluaciones al personal	77
Tabla 15: Plan de capacitación para los empleados.....	79
Tabla 16: Identificar la nueva maquinaria, equipo y equipo de cómputo.....	81
Tabla 17: Plan de Adquisición.....	83
Tabla 18: Programas en capacitación y convenios	84
Tabla 19: Productos de adquisición	85
Tabla 20: Plan de Marketing.....	96
Tabla 21: Rol de pagos de la empresa Súper Eletric Center.....	97
Tabla 22: Depreciaciones de los Activos de la empresa.....	98
Tabla 23: Proyección de gastos de la empresa Super Electric Center	100
Tabla 24: Proyección de Estado de Resultados	101
Tabla 25: Presupuesto.....	105

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tendencia de los productos y sus valores.....	73
--	----

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Fases de la Administración.....	7
Ilustración 2: Elementos de la Planificación Estratégica.....	14
Ilustración 3: Para qué sirve la Planificación Estratégica.....	16
Ilustración 4: Localización Geográfica.....	36
Ilustración 5: Productos de Venta de la empresa.....	37
Ilustración 6: Productos de instalación y mantenimiento industrial.....	38
Ilustración 7: Productos de la empresa Super Electric Center.....	39
Ilustración 8: Servicios de la empresa Super Electric Center.....	40
Ilustración 9: Instalación de Luminarias públicas y residenciales.....	41
Ilustración 10: Instalación y mantenimiento de maquinarias industriales.....	42
Ilustración 11: Objetivos Estratégicos.....	59
Ilustración 12: Organigrama Estructural.....	61
Ilustración 13: Publicidad de los productos y servicios.....	74
Ilustración 14: Publicidad de ubicación de la empresa.....	75
Ilustración 15: Publicidad de los servicios de la empresa.....	76

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Balance General Empresa SUPER ELECTRIC CENTER.....	110
Anexo 2: RUC Empresa SUPER ELECTRIC CENTER.....	111
Anexo 3: Impuesto Renta SUPER ELECTRIC CENTER.....	112
Anexo 4: Calculo del Precio y Costo de los productos SUPER ELECTRIC CENTER.....	119

RESUMEN

El diseño de una planificación estratégica para la empresa Super Electric Center en el cantón Pelileo, provincia de Tungurahua, período 2016-2020, tiene como finalidad alcanzar una mejor rentabilidad a través de estrategias que permitan la toma de decisiones. Para el desarrollo del diseño se empleó las diferentes técnicas y métodos de procesamiento de la información determinando los objetivos y las estrategias mediante la siguiente estructura: análisis FODA, cultura organizacional, estructura orgánica, manual de funciones, objetivos operativos, plan de adquisición, plan de marketing y factibilidad financiera. Como resultado encontramos que la planificación estratégica ayudará a alcanzar un rendimiento óptimo de los recursos y una mejor rentabilidad de la empresa, por medio del cumplimiento de metas proyectadas. Se recomienda aplicar el diseño propuesto para mejorar su crecimiento y posicionamiento en el mercado competitivo.

Palabras Claves: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA. TOMA DE DECISIONES. RENTABILIDAD. ESTRATEGIAS.

Ing. Edison Vinicio Calderón Morán
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

SUMMARY

The design of a strategic planning for the Enterprise Super Electronic Center in Pelileo, Canton of Tungurahua Province, period 2016-2020, has as goal to achieve a better profitability through strategies which let decision making. For the development of the design different techniques and information processing methods were used to determine the objectives and the strategies through the following structure: SWOT analysis, organizational culture, organic structure, functions manual, operative objectives, acquisition plan, marketing and financial feasibility plan. As a result, it was found that strategic planning will help to reach an optimal performance of the resources and a better profitability of the enterprise, through the accomplishment of projected goals. It is recommended to apply the proposed model to improve its growth and positioning in the competitive market.

Keywords: STRATEGIC PLANNING. DECISION MAKING. PROFITABILITY. STRATEGIES.

INTRODUCCIÓN

La empresa Super Electric Center nace en Pelileo el 06 de julio de 1993 se dedica a las ventas al por mayor menor de Material Eléctrico y Mantenimiento Industrial, cuenta con ventas de \$124.075,99 dólares y un Inventario disponible de \$156.789,77 dólares; se presentaron inconvenientes fijados por la ausencia de una planificación estratégica, por lo que se planteó la realización del tema en el capítulo I, se estableció los objetivos y justificación.

En el capítulo II se encuentra el marco teórico donde se encuentra las definiciones relacionadas con el tema. `

En el capítulo III se encuentra el marco metodológico, que detallan los tipos y la metodología de investigación a utilizar.

En el capítulo IV se encuentra el marco propositivo inicia con el conocimiento de la empresa, el análisis FODA, también se realizó el manual de funciones, posterior con un presupuesto, finalmente se presenta las conclusiones y recomendaciones del trabajo de titulación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa Super Electric Center nace en Pelileo el 06 de julio de 1993 se dedica a las ventas al por mayor menor de Material Eléctrico y Mantenimiento Industrial, cuenta con ventas de \$124.075,99 dólares y un Inventario disponible de \$156.789,77 dólares.

No cuenta con una Planificación Estratégica, no se identifica a través de la Misión, Visión, no ha fijado Objetivos y Metas solo realizan actividades sin un enfoque, por lo que desperdician recursos y no alcanzan la Rentabilidad esperada en base a los esfuerzos de su propietario y trabajadores.

Por lo expuesto es indispensable la realización de una Planificación Estratégica para mejorar la Rentabilidad de la empresa Super Electric Center.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Con el diseño de la Planificación Estratégica para la empresa Super Electric Center en el Cantón Pelileo, provincia de Tungurahua, periodo 2016-2020 se alcanzará una mejor rentabilidad?

1.1.2 Delimitación del Problema

Este trabajo Investigativo se desarrollara en la empresa “Super Electric Center” ubicada en el Cantón Pelileo provincia de Tungurahua, calle Padre Jorge Chacón 13-18 Intersección José Mejía. Se dedica a la Venta de Material Eléctrico y Mantenimiento Industrial.

1.2 JUSTIFICACIÓN

La empresa Super Electric Center no cuenta con una Planificación Estratégica que determine los objetivos y las estrategias para cumplir lo propuesto, por lo que es indispensable la realización de una Planificación Estratégica para mejorar la rentabilidad.

Para la realización del tema se cuenta con material bibliográfico actualizado en la biblioteca de la facultad de Administración de Empresas, páginas web especializadas y la información entregada por los tutores de la cátedra dada en la malla curricular de la carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Diseñar una Planificación Estratégica en la empresa Super Electric Center en el cantón Pelileo, Provincia de Tungurahua, período 2016 – 2020, para mejorar la toma de decisiones.

1.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un diagnóstico general de la empresa para conocer su funcionamiento.
- ✓ Identificar las definiciones que formaran parte del marco teórico, y que servirán de sustento para la realización de la propuesta.
- ✓ Diseñar estrategias enfocadas en superar una mejor toma de decisiones.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Históricos

Planificación Estratégica para la Distribuidora de acabados de Construcción y Grifería CONSTRUHOGAR de la ciudad de Riobamba, para el período 2011 – 2015. Autoras: Bonilla Huilca, Tania Carolina y Navarrete Olmedo, Verónica del Rocío (Bonilla Huilca T. C., 2011)

El presente trabajo expone el diseño de la Planificación Estratégica para la distribuidora de acabados de construcción y grifería “CONSTRUHOGAR”, de la ciudad de Riobamba, para el período 2011-2015, la misma que permitirá la implementación de bases estratégicas que faciliten un seguimiento de las funciones ejecutadas por parte de quienes la integran El desarrollo de la metodología es participativa en la cual interviene actores internos y externos. Además se manejó material bibliográfico y visual para completar el estudio. La propuesta de la Planificación Estratégica consiste en la implementación de bases estratégicas en el área de marketing, capital humano, financiero, I+D+I y administración que faciliten un seguimiento de las funciones ejecutadas por parte de quienes la integran La pronta aplicación de la propuesta.

Formulación de un Plan Estratégico Financiero para la Empresa Viset (Vidrios de Seguridad Templados), ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, periodo 2011 - 2015

Autoras: Cajas Chicaiza, Diego Geovanny y Santillán Bastidas, Ana Luisa. (Cajas Chicaiza, 2012)

La formulación de un plan estratégico financiero para la empresa VISET, de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo; parte de un diagnostico situacional interno en donde los factores económicos, políticos, medioambientales, tecnológicos, determinan la situación actual de la empresa. De la misma manera para un diagnostico situacional

externo, los factores económicos, políticos, socioculturales y medioambientales han permitido establecer un diagnóstico estratégico de VISET. Con diagnóstico detallado a la empresa y en particular con la utilización de los modelos financieros se desarrolla la propuesta de una planificación estratégica financiera, en la que se incluyen aspectos como: procesos de dirección que están ligados a la realización de acciones que permitan lograr los fines de la organización, actuando en un entorno que obliga a adaptarse permanentemente a él, para mantener y mejorar la competitividad empresarial.

Elaboración de una Planificación Estratégica para la Asociación de Cañicultores de Pastaza ASOCAP de la ciudad de Puyo cantón Pastaza provincia de Pastaza 2011 2013
Autora: Salazar Riofrío, Gabriela Belén. (Salazar Riofrío, 2013)

En la presente investigación se desarrolló una Planificación Estratégica para la Asociación de Cañicultores de Pastaza “ASOCAP” de la ciudad de Puyo, cantón Pastaza provincia de Pastaza. Periodo 2011-2013, que permitirá desarrollar la integración y mejorar las condiciones de vida de todos quienes la conforman, logrando así ser más competitivos en el mercado y brindar satisfacción al cliente interno, externo de la ASOCAP. La propuesta de Planificación Estratégica consiste en un proceso de gestión, que permitirá visualizar de manera integrada el futuro de la Entidad. Se recomienda desarrollar y dar al personal de la Asociación el nuevo direccionamiento estratégico. Como resultado obtendremos socios capacitados que desarrollen de manera eficiente los procesos de la Asociación, logrando un excelente clima organizacional e imagen corporativa competitiva.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Administración

(Münch, 2007, pág. 6)

Es un proceso a través del cual se coordinan y optimizan los recursos de un grupo social con el fin de lograr la máxima eficacia, calidad y productividad en la consecución de sus objetivos.

También es indispensable para el funcionamiento de cualquier empresa o grupo social, y lógicamente es imprescindible para lograr la competitividad en un mundo globalizado. A través de las técnicas administrativas se simplifica el trabajo y se establece principios métodos y procedimientos para lograr mayor productividad y eficiencia.

2.2.2 Importancia de la administración

(Münch, 2007, pág. 22)

La importancia de la administración se demuestra por lo siguiente:

- 1.- Es indispensable para el adecuado funcionamiento de cualquier organismo social.
- 2.- Simplifica el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr mayor rapidez y efectividad.
- 3.- Optimiza recursos; la productividad y eficiencia están en relación directa con la aplicación de una adecuada administración.
- 4.- Contribuye al bienestar de la comunidad, ya que proporciona lineamientos para aprovechamiento de los recursos, para mejorar la calidad de vida y generar empleos.
- 5.- Es la estructura donde se basa el desarrollo económico y social de la comunidad.

2.2.3 Proceso Administrativo

(Münch, 2007, pág. 36)

El proceso administrativo es una metodología fundamental para la aplicación de la administración. Independientemente de que ésta forme parte del proceso administrativo, es una herramienta indispensable en torno a la cual se pueden aplicar los demás enfoques administrativos. Un proceso es un conjunto de pasos o etapas necesarios para llevar a cabo una actividad.

El proceso administrativo es una metodología que permite al administrador, gerente ejecutivo, empresario cualquier otra persona, manejar eficazmente una organización, y consiste en estudiar la administración como un proceso integrado por varias etapas. Cada etapa responde a seis preguntas fundamentales: ¿Qué? ¿Para qué? ¿Cómo? ¿Con quién? ¿Cuándo? Y ¿Dónde?; interrogantes que siempre deben plantearse durante el ejercicio de la administración.

2.2.4 Fases de la Administración

(Münch, 2007, pág. 37)

Cuando se administra cualquier empresa existen fases, una estructural, donde se determina su finalidad y rumbo, así como las alternativas para conseguirlos; y otra operativa, en la que se ejecutan todas las actividades necesarias para lograr lo establecido durante el periodo de estructuración. A estas fases les llama mecánica y dinámica de la administración. La mecánica administrativa es la parte de la administración donde se establece lo que debe hacerse, mientras que la fase dinámica u operativa se refiere a cómo manejar de hecho la empresa.

Ilustración 1: Fases de la Administración



Fuente: (Münch, 2007, pág. 37)

Elaborado por: Regina Cañar

2.2.5 Objetivos de la administración

(Rodríguez, 2011, pág. 206)

- a.- Posicionamiento en el mercado
- b.- Innovación
- c.- Productividad

- d.- Recursos físicos y financieros
- e.- Rendimientos o utilidades
- f.- Desempeño ejecución-competitividad
- g.- Actitudes del trabajador

2.2.6 Elementos de la administración

(Reyes, 2004, págs. 61,62,63)

Los elementos de la administración son los siguientes:

Planificación.- Consiste en la determinación del curso concreto de acción que se habrá de seguir, fijando los principios que lo habrán de presidir y orientar la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo, y la fijación de tiempos, unidades.

Organización.- Se refiere a la estructuración técnica de las relaciones, que debe darse entre jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias en un organismo social para su mayor eficiencia.

Integración.- Consiste en los procedimientos para dotar al organismo social de todos aquellos medios que la mecánica administrativa, señala como necesarios para su más eficaz funcionamiento, escogiéndolos, introduciéndolos, articulándolos y buscando su mejor desarrollo.

Dirección.- Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de un organismo social, con el fin de que el conjunto de todas ellas realicen del modo más eficaz los planes señalados.

Control.- Consiste en el establecimiento de sistemas que permitan medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, corregir, mejorar y formular nuevos planes.

2.2.7 Planificación

(Münch, 2007, pág. 40)

Es la determinación de escenarios futuros y del rumbo hacia donde se dirige la empresa, y de los resultados que se pretenden obtener para minimizar riesgos y definir las estrategias para lograr el propósito de la organización con una mayor probabilidad de éxito.

2.2.7.1 Tipos de la Planificación

De acuerdo con el nivel jerárquico en el que se realice, con el ámbito de la organización que abarque y con período que comprenda, la planificación puede ser:

Estratégica.- Define los lineamientos generales de la planificación de la empresa; esta labor la realizan los altos directivos para establecer los planes generales de la organización; generalmente es a mediano y a largo plazo, y abarca toda la organización.

Táctica o funcional.- Comprende planes más específicos que se elaboran en cada uno de los departamentos o áreas de la empresa, y que se subordinan a los planes estratégicos. Los planes tácticos son planes detallados de cada gerencia para lograr el plan estratégico.

Operativa.- Es a corto plazo, se diseña y se dirige de acuerdo con la planificación táctica; se realiza en los niveles de sección u operación. Su tarea consiste en la formulación y asignación de resultados y actividades específicas que deben ejecutarse los últimos niveles jerárquicos en la empresa.

2.2.7.2 Ventajas de la Planificación

(Münch, 2007, pág. 41)

- Permite encaminar y aprovechar mejor los esfuerzos y recursos.
- Reduce los niveles de inseguridad que pueden presentar en el futuro.
- Permite hacer frente a las contingencias que se presenten

- Es un sistema racional para la toma de decisiones a futuro, evitan las corazonadas o empirismos.
- Reduce al mínimo los riesgos y aprovecha al máximo las oportunidades
- Es la base de los elementos para efectuar el control
- Optimiza los recursos.

2.2.8 Planificación estratégica

(Bárcena, 2012, pág. 30)

El plan Estratégico es el documento guía que conveniente con la razón de ser de la organización, le muestra el camino a seguir para que en forma integral y coordinada logre lo que desea ser y hacer a largo plazo, de 3 a 5 años; dicho plan es desarrollado desde el más alto nivel jerárquico.

Mediante una planificación estratégica se analizará la situación actual de la empresa y la visión del futuro, que consiste en definir los objetivos, metas y estrategias para mejorar el posicionamiento competitivo de la empresa.

2.2.8.1 Objetivos de la Planificación Estratégica

(Ortega, 2008, pág. 29)

- Definir lo que deberá ser la organización en el futuro
- Definir con anticipación los factores estratégicos clave con relación al futuro
- Establecer el camino óptimo para enlazar la organización de hoy con la que deberá ser en el futuro
- Conquistar una posición ventajosa centrada en los clientes
- Identificar las oportunidades significativas que se traduzcan en ventajas competitivas.

2.2.8.2 Tipos de la Planificación Estratégica

(Ortega, 2008, págs. 83,84)

Planificación Estratégica Normativa

Mediante este proceso se conoce y proyecta la realidad presente y pasada. A sí mismo, se diseñan las estrategias y acciones para alcanzar la misión, la visión y los objetivos de la empresa.

Se llama normativa porque esta basa en el enfoque de lo que “debe ser y de lo que debe hacerse para alcanzar objetivos”, partiendo de la base de ésta habrá de ser la norma y la establece quien tiene poder para planear, dirigir y gobernar, tal como un gobernante o un jefe de dependencia, oficina.

Planificación Estratégica Situacional

Es un procedimiento continuo de diseño y aplicación de estrategias, a veces momentáneas, que hagan posible el logro de los objetivos de uno o varios actores sociales mediante el conocimiento de la realidad presente y pasada, la previsión de escenarios alternativos del futuro, mediante el uso eficiente de múltiples recursos limitados. De este modo, se aprovechan fortalezas y oportunidades propias y ajenas y se enfrentan oposiciones, adversidades y riesgos. Esto permite estar siempre preparado para un futuro incierto.

La planificación debe enfocarse de manera situacional porque el plan lo hace un actor que está ubicado en una determinada situación o posición desde donde ve la realidad de una determinada manera, persigue intereses y objetivos situacionales, utiliza estrategias situacionales, aprovecha sus fortalezas y oportunidades situacionales, enfrenta sus amenazas y debilidades situacionales, y todo ello lo hace en una condición y entorno particulares que pueden cambiar en tiempo y espacio. En esa misma medida, el actor tiende a cambiar su plan.

Planificación en su enfoque Estratégico

Esta debe enfocarse de manera estratégica porque la realiza un actor para alcanzar objetivos en un medio en donde encuentra adversidades, resistencias, diferencias, oposiciones, restricciones, limitaciones de recursos e incertidumbre que se derivan de la existencia de otros actores que también planean y/o actúan en forma situacional para alcanzar objetivos que en muchos casos son conflictivos; y si no lo fueran, lo que pueden ser los puntos de vista, las estrategias, medios o acciones que se utilizan unos con otros, lo cual hace que el logro de objetivos dependa de la capacidad y habilidad que posean los actores para planear la forma de interactuar con los demás y con los factores del entorno, que son condicionantes y cambiantes de manera imprescindible.

2.2.8.3 Elementos de la Planificación Estratégica

(Münch, 2007, pág. 42)

- a. Filosofía.-** Conjunto de valores, practicas, objetivos, creencias y políticas, que son la razón de ser de la empresa y representan el compromiso de la organización ante la sociedad.
- b. Credo.-** Conjunto de valores, postulados o creencias que orientan la conducta de la organización
- c. Valores.-** Pautas o principios que orientan la conducta de los individuos en la organización. Todos los miembros de la empresa deben compartir y practicar estos valores.
- d. Compromiso.-** Responsabilidad de la empresa ante la sociedad.
- e. Visión.-** Enunciado que describe el estado al que se aspira en el futuro. Provee dirección y forja el futuro de la organización.
- f. Misión.-** Definición amplia del propósito de la organización y la descripción del negocio al que se dedica la empresa.
- g. Objetivos estratégicos.-** Resultados específicos que se desean alcanzar, medibles y cuantificables a un tiempo, para lograr la misión.
- h. Políticas estratégicas.-** Cursos de acción que muestran la dirección y el empleo general de los recursos para lograr los objetivos.

i. Programa.- Conjunto de acciones, responsabilidades y tiempos necesarios para implantar las estrategias.

j. Presupuesto.- Cuantificación monetaria y no monetaria de los recursos necesarios para lograr los objetivos.

Según otro autor (Summers, 2006, pág. 118)

1.- Visión: La dirección estratégica que seguirá la organización en el futuro previsible

2.- Misión: La traducción de la visión de la organización en acciones estratégicas

3.- Factores críticos para el éxito: Entre 3 y 10 factores identificados por los clientes que la compañía debe tomar en cuenta sin falta si quiere prosperar

4.- Metas: Lo que debe lograrse para dar respaldo a los factores críticos para el éxito.

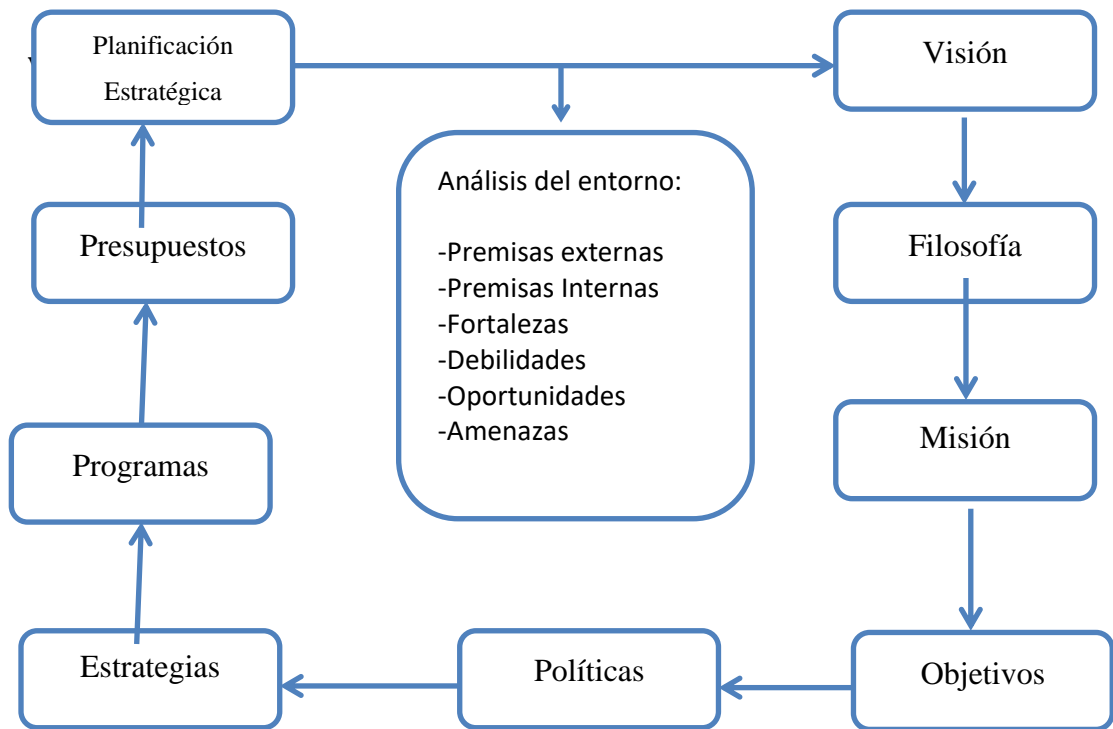
5.- Objetivos: Las acciones específicas y cuantificables que la organización debe realizar para contribuir al logro de las metas y, en la última instancia, de la misión y la visión.

2.2.8.4 Proceso de la Planificación Estratégica

(Münch, 2007, pág. 41)

El proceso de la Planificación Estratégica es la serie de etapas a través de las cuales se define el rumbo y directrices generales que habrán de regir la organización

Ilustración 2: Elementos de la Planificación Estratégica



Fuente: (Münch, 2007, pág. 41)

Elaborado por: Regina Cañar

Visión: La dirección estratégica que seguirá la organización en el futuro previsible

Misión: La traducción de la visión de la organización en acciones estratégicas

Metas: Lo que debe lograrse para dar respaldo a los factores críticos para el éxito.

Según (Fred R, 2003, págs. 13,52,56)

Estrategia: Son las acciones estudiadas para alcanzar unos fines, teniendo en cuenta la posición competitiva de la organización.

Son los caminos o vías de acción que se pueden emprender para conseguir obtener un objetivo.

Filosofía: Conjunto de valores creencias y aspiraciones.

Políticas: Apoyan y norman la toma de decisiones hacia un rumbo, objetivo o comportamiento deseado. Cada unidad de una institución debe formular su respectivo conjunto de políticas que busquen el logro de los objetivos.

Son medios por los cuales se logran los objetivos anuales. Las políticas son esfuerzos para lograr los objetivos establecidos.

2.2.8.5 Pasos de la Planificación Estratégica

(Ortega, 2008, pág. 38)

Por lo general, se consideran los siguientes pasos:

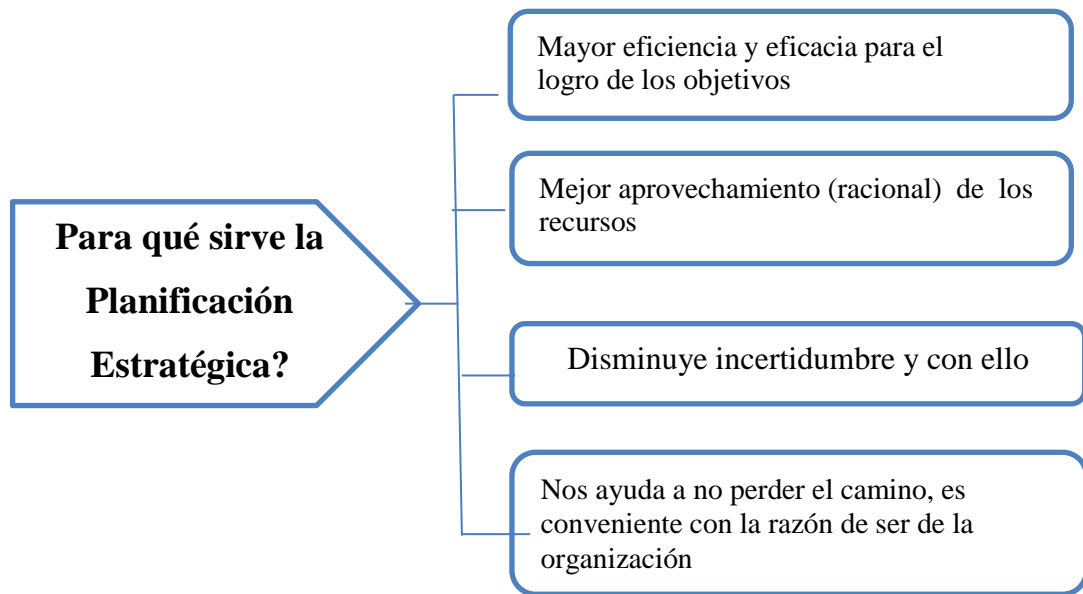
- 1.- Determinar las necesidades de la empresa
- 2.- Definir las distintas opciones
- 3.- Seleccionar la mejor alternativa
- 4.- Implantar la mejor opción
- 5.- Supervisar y controlar los resultados

2.2.8.6 Para qué sirve la Planificación Estratégica

(Bárcena, 2012, pág. 31)

Una Planificación Estratégica incrementa la eficiencia y eficacia en el logro de los resultados deseados, aprovechando de forma racional los recursos con los que se cuentan mientras se disminuyen los posibles riesgos causados por la natural inseguridad del ambiente.

Ilustración 3: Para qué sirve la Planificación Estratégica



Fuente: (Bárcena, 2012, pág. 31)
Elaborado por: Regina Cañar

2.2.8.7 Ventajas de un Planificación Estratégica

(Ancin, 2012, pág. 35)

- 1.- Como elemento de reflexión, realiza el proceso de toma de decisiones, ya que permite que la empresa cuente con un “foro” en el que adopten sus decisiones más estratégicas.
- 2.- Permite la participación en las decisiones empresariales, proporcionando un proyecto común y compartido.
- 3.- Constituye un instrumento muy útil para implementar las decisiones adoptadas, mediante el correspondiente despliegue de objetivos.
- 4.- Para su posicionamiento futuro, proporciona un proceso de renovación permanente en la empresa en busca de su competitividad.
- 5.- Hace más comprensible las decisiones adoptadas.
- 6.- Permite una gestión más profesional y menos basada en improvisaciones.
- 7.- Ajusta los recursos disponibles en la empresa a las oportunidades, estableciendo los medios necesarios para la consecución de los objetivos.
- 8.- Conduce a niveles más altos de rentabilidad.
- 9.- Permite detectar oportunidades.

2.2.9 Análisis FODA

(Ortega, 2008, págs. 70,71,72)

FODA son las siglas de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Constituyen una herramienta de administración.

La parte interna tiene que ver con las fortalezas y debilidades de su negocio, aspectos sobre los cuales usted tiene algún grado de control.

La parte externa vigila las oportunidades que ofrecen el mercado, así como las amenazas que deben enfrentar su negocio en el mercado seleccionado. Aquí usted tiene que desarrollar toda su capacidad y habilidad para aprovechar esas oportunidades y minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales usted tiene poco o ningún control directo.

2.2.9.1 Fortalezas y debilidades

En estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son factores internos de la organización, por lo cual resulta posible actuar en forma directa sobre ellas. En cambio, las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil, si no imposible, modificarlas.

Fortalezas.- Son los recursos y capacidades especiales con que cuenta la empresa. Le dan una posición privilegiada frente a la competencia.

Oportunidades.- Son las posibilidades favorables que se deben reconocer o descubrir en el entorno donde actúa la empresa y que permita obtener ventajas competitivas.

Debilidades.- Son los factores que dan lugar a una posición desfavorable frente a la competencia.

Amenazas.- Son las situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar contra la permanencia de la organización.

2.2.10 Matriz FODA

(Ortega, 2008, pág. 73)

Conduce al desarrollo de los cuatro tipos de estrategias. La FO se basa en el uso de fortalezas internas de la organización con el propósito de aprovechar las oportunidades externas. Este tipo de estrategia es el más recomendado. La organización podría partir de sus fortalezas y mediante el uso de sus capacidades positivas aprovecharse del mercado para ofrecer sus bienes y servicios

La estrategia FA intenta disminuir al mínimo el efecto de las amenazas del entorno valiéndose de las fortalezas. Esto no implica que siempre se afronten las amenazas del entorno de una forma tan directa, ya que a veces puede resultar más problemático para la institución.

La estrategia DA tiene como propósito disminuir las debilidades y neutralizar las amenazas mediante acciones de carácter defensivo. Por lo general este tipo de estrategias se utiliza solo cuando la organización está en una posición muy amenazada y posee muchas debilidades. Aquí, la estrategia va dirigida a la sobrevivencia. En este caso, se puede llegar al cierre de la institución o a un cambio estructural y de misión.

La estrategia DO tiene la finalidad de mejorar las debilidades internas, aprovechando las oportunidades externas de una organización a la cual el entorno le brinda ciertas oportunidades; pero no las puede explotar por sus debilidades. Podría invertir recursos para desarrollar el área deficiente y así aprovechar la oportunidad.

2.2.10.1 Misión

(Choque R. , 2015, pág. 51)

La misión organizacional se traduce en una declaración duradera de los objetivos que distingue a una organización de otras similares. Es un compendio de la razón de ser de una organización, esencial para determinar objetivos y formular estrategias. Así mismo, la misión introduce unidad de pensamiento en la organización, aspecto esencial para la unidad de acción.

Toda organización tiene su razón de ser, aunque ella no pueda ser transcrita en su integridad. La formulación de la misión, cuidadosamente preparada, es un componente esencial del proceso del planeamiento estratégico. Su propósito consiste en establecer el contexto organizacional dentro del cual se realizarán las decisiones estratégicas; en otras palabras, proporcionar a una organización el enfoque y la dirección estratégica

Las preguntas que se utilizan para determinar la misión son las siguientes:

¿Quiénes somos?

¿Qué buscamos?

¿Por qué lo hacemos?

¿Para quienes trabajamos?

2.2.10.2 Visión

(Choque R. , 2015, pág. 52)

Comprende el futuro realista, viable y atractivo para la organización. Es la articulación de un destino hacia el cual debe orientarse la organización: un futuro mejor y más deseable para ella.

Por ello, se dice que la visión siempre se ocupa del futuro. De hecho, es el punto donde comienza el futuro, ya que expresa aquello que los que comparten la visión se esforzaran por crear.

La visión juega un papel importante no solo en la fase inicial de una institución, sino también a lo largo de todo ciclo vital. Se trata de una imagen que señala el rumbo para todo aquel que necesite entender que es la organización y hacia donde se encamina. Tarde o temprano llegará el momento en que esta deberá ser reorientada, o incluso, transformada; en ese momento, será necesario tener una visión que identifique el cambio fundamental que se desee imprimir y el camino que se busque seguir.

También la visión es adecuada para el futuro de una organización, es aquella que empuja a las personas hacia la acción, en tanto que ella misma evolucione y progrese. El poder

de la visión reside en su capacidad para atrapar la atención de todos, dentro y fuera de la organización; por consecuencia, otorga un deseo común, un sentido y un rumbo.

Una buena visión comprende un modelo mental sobre un futuro deseable; es idealista y apropiada para la organización, ya que busca establecer estándares de excelencia y reflejar altos objetivos.

Las preguntas que se utilizan para determinar la visión son las siguientes:

¿Cómo contribuye la institución al bienestar de la población objetiva?

¿Cuál es la situación futura deseada para los usuarios o beneficiarios?

¿Qué se quiere de la institución en el futuro?

¿Cómo puede la institución lograr ese futuro?

2.2.10.3 Valores Corporativos

(Choque R. , 2015, pág. 53)

En la planificación estratégica, es fundamental definir colectivamente los valores que se promoverán en todo nivel. Estos comprenden los principios, las premisas de valor que se encuentran a nuestro alcance, las declaraciones y todo aquello que permita que la organización sea competitiva e innovadora, además, que logre sus objetivos. La declaración de los valores de la organización tiene que ser producto de construcción colectiva de los miembros de la organización con el fin de lograr que estos valores sean apropiados, comunicados y aplicados

-Trabajo en equipo

Coordinar y realizar acciones conjuntas entre las dependencias de la institución, participar en actividades conjuntas que se desarrollan en la misma.

-Responsabilidad

Cumplir con trabajar las horas establecidas, también con los compromisos asumidos con los usuarios, la comunidad y los compañeros de trabajo.

-Confianza

Mantener la información en forma pública.

-Eficiencia

Realizar las actividades de acuerdo al cronograma establecido, también usar los recursos de la institución adecuadamente.

-Comunicación

Realizar una comunicación horizontal, proactiva y sincera, saludar a los usuarios, identificarse con ellos y mantener una relación cordial en la comunicación interpersonal.

-Ética

Se basa en un conjunto de valores morales, deben ser absolutos es decir, debemos tomar en serio lo suficiente como para anular cualquier razonamiento humano. Capacidad de reflexión de los seres humanos, respeto de los actos morales. Ser honestos en las acciones diarias y vida cotidiana.

-Respeto a la dignidad humana, la vida y el medio ambiente

Respetar a las personas de la institución, también conservar el medio ambiente.

2.2.10.4 Objetivos estratégicos

(Ortega, 2008, pág. 15)

Mayor participación de mercado

Posición más alta en la industria

Mayor calidad

Línea de productos más amplia

Líder en tecnología e innovación

2.2.11 Estrategias

(Choque R. , 2015, pág. 62)

El término estrategia proviene del griego Strategos que significa (general). Esta palabra, a su vez, proviene de las raíces que significa (ejercito) y (acaudillar). El verbo griego Stratego significa “planificar la destrucción de los enemigos en razón del uso eficaz de los recursos”.

El concepto de estrategia, es un contexto militar y político, es muy conocido y posee una larga trayectoria. En el aspecto empresarial y en la administración y gerencia en el sector público, también se tiene un avance importante.

Una estrategia es el patrón o plan que integra a las principales metas políticas de una organización, a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones que se busquen realizar. Una estrategia adecuadamente formulada ayuda a poner orden y a asignar los recursos de una organización, en base a los atributos y deficiencias internas, con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevistas de los oponentes inteligentes.

La estrategia es una secuencia coherente de acciones delimitadas en un plan para lograr el propósito de una organización.

2.2.12 Dimensiones de la dirección estratégica

(Choque R. , 2015, pág. 26)

Estas comprenden la eficiencia, el tiempo y la diferenciación. Las tres dimensiones se cumplen tanto para las personas como para las organizaciones que tienen un modelo de dirección estratégica.

2.2.12.1 Eficiencia

Comprende el logro de los objetivos de la organización al utilizar y optimizar los recursos con los que cuenta. En este contexto, la dirección estratégica tiene que establecer los objetivos y los recursos necesarios para el logro de aquellos.

2.2.12.2 Tiempo

El tiempo de ejecución de las estrategias y actividades tiene que ser óptimo y con la mayor velocidad posible de acuerdo con el plan operativo organizacional, más aun el sector público, ya que las acciones de las actividades tienen que realizarse en las fechas establecidas.

Diferenciación se debe buscar la diferenciación de las acciones que se desarrollen en relación con las empresas privadas u organismos no gubernamentales que también realiza este tipo de actividades. A demás, consiste que la dirección estratégica debe establecer pautas diferenciadas.

2.2.13 Tipos de Dirección Estratégica

(Choque R. , 2015, pág. 27)

Existen dos tipos. La primera es la dirección estratégica no integrada, es decir, la que trabaja en forma parcelada, y la dirección estratégica integrada que trabaja en forma de red o sistema, es decir donde hay interacción constante entre los departamentos o áreas de la organización.

Tabla 1: Tipos de la dirección estratégica.

No integrada	Integrada
El proceso estratégico se queda en el qué (en los objetivos)	El proceso estratégico hace énfasis en el cómo (en las estrategias)
Predomina las estrategias generales y funcionales	Predominan las estrategias dirigidas hacia el público objetivo, al agregar valor a la sociedad por tratarse de temas sociales.
Se queda en el análisis estratégico básico	Llega hasta el análisis estratégico de proceso
El proceso de cambio o perfeccionamiento está regido por la pregunta: ¿Cuánto se puede mejorar?	El proceso de cambio o perfeccionamiento está regido por la pregunta: ¿Cuánto valor se puede agregar?
Organización jerarquía y funcional	Organización de procesos, transversal en red.
Información ascendente para uso de los directivos	Información visible, compartida, en línea y orientada a la toma de decisiones.

Fuente: (Choque R. , 2015, pág. 27)

Elaborado por: Regina Cañar

2.2.13.1 Metas

(Choque R. , 2015, pág. 72)

La meta es el valor numérico de un indicador preestablecido. Es la expresión cuantitativa de los objetivos que se tienen que lograr en los ámbitos temporal y espacial. En tal sentido debe responder a la pregunta de cuanto se pretende conseguir.

2.2.13.2 Factibilidad financiera

(Fernández, 2007, pág. 45)

El objetivo es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto.

La información utilizada proviene de dos grandes fuentes: el estudio de mercado por medio del que se determinan los posibles ingresos del proyecto en función de las ventas proyectadas por el precio. Por su parte, el estudio técnico nos suministra información relativa a las inversiones.

Esta información se resume en una serie de cuadros y apartados de la siguiente manera:
Inversión inicial: se refiere al costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinaria, equipos, activos intangibles. También el costo de consultorías y asesorías relacionadas con la inversión inicial.

Capital de trabajo: se refiere a la cantidad de efectivo necesaria para la operación del proyecto. Normalmente este capital de trabajo va relacionado con el nivel de actividad del proyecto y se recupera una vez que el proyecto finalice su vida útil.

Costo de capital: se refiere al costo de financiamiento del proyecto y se determina en función de las diferentes fuentes de financiamiento del proyecto y su participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto.

Flujos de efectivo del proyecto: toma como base los precios y las cantidades del producto que se planea vender anualmente según el estudio de mercado, así como los costos de producción, operación y depreciaciones de los activos, se construyen los flujos de

efectivo del proyecto, que son los que se utilizarán para calcular la rentabilidad del proyecto.

Escenarios: debe llevarse a cabo un análisis de al menos tres escenarios (normal, pesimista y optimista), que permita sensibilizar la rentabilidad del proyecto, ante cambios de las principales variables macro- y microeconómicas. La estimación de estos tres escenarios depende mucho del estudio de mercado, de la reacción de la competencia y de las expectativas económicas actuales y futuras del país al momento de llevar a cabo los estudios.

2.2.14 Presupuesto

(Jiménez & Espinoza, 2007, pág. 311)

Un presupuesto es un plan como se habrán de ser adquiridos y utilizado los recursos a lo largo de un intervalo específico. Mientras las operaciones están en proceso, el presupuesto sirve de base de comparación, y facilita el proceso de control. El uso de un presupuesto como un medio para controlar la actividad se llama control presupuestario.

El horizonte de planeación para el presupuesto puede variar dependiendo de los objetivos del presupuesto y de la incertidumbre implicada. El plan estratégico establece las metas y objetivos globales de la organización. El presupuesto maestro resume las actividades planeadas de todas las unidades de la organización: ventas producción distribución y finanzas.

2.3 IDEA A DEFENDER

2.3.1 Idea General

Con el diseño una Planificación Estratégica en la empresa Super Electric Center en el cantón Pelileo, Provincia del Tungurahua, periodo 2016 – 2020, mejorar en la toma de decisiones.

2.3.2 Idea a Defender Específica

- ✓ Con la realización de un diagnóstico general de la empresa se pudo conocer su funcionamiento.
- ✓ Al identificar las definiciones que formaran parte del marco teórico, sirvió de sustento para la realización de la propuesta.
- ✓ Con el diseño de estrategias enfocadas en superar una mejor toma de decisiones.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable Independiente

Planificación Estratégica

2.4.2 Variable Dependiente

Rentabilidad

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 Cualitativo

(Lara, 2011, pág. 60)

Se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes.

3.1.2 Cuantitativo

También denominado tradicional, se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar en un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva.

Este tipo de modalidad determinara tanto las cualidades del fenómeno y los datos numéricos encontrados durante posterior el análisis de la situación actual de la empresa.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Investigación Descriptiva

(Cortés, 2012, pág. 24)

Tipo de investigación que describe de modo sistemático las características de una población, situación o área de interés.

Aquí los investigadores recogen datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento

Describe las características del objeto de estudio en forma detallada sobre los datos extraídos en la empresa para posteriormente sean analizados

3.2.2 Investigación de campo

(Cortés, 2012, pág. 25)

La investigación de campo es el trabajo metódico realizado para recoger material directo de la información en el lugar mismo donde se presenta el fenómeno que quiere estudiarse o donde se realiza aquellos aspectos que van a sujetarse a estudio.

Mediante este tipo de investigación recopilamos la información directamente del lugar donde se presenta el fenómeno a estudiar.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población

(Tamayo, 2004, pág. 114)

La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde da origen a los datos de la investigación

Es el conjunto de unidades que constituyen el objeto de estudio

3.3.2 Muestra

(Cejudo, 2003, pág. 290)

Es observar una parte para extraer informaciones sobre el todo, también se habla de elegir a alguien o algo, al azar entre una pluralidad de individuos o de objetos de estudio.

Para este estudio se tomaran todos los empleados debido a que la población es mínima:

Tabla 2: Nómina de personal

No.	Nombres y apellidos	Cargos
1	Ing. Fredet Roverti Guaypatin	Gerente
2	Ing. Cecilia Moya	Contadora
3	Lic. Lourdes Herrera	Vendedora
4	Sr. Andrés Guaypatin	Electricista
5	Sr. Diego Muchagalo	Electricista
6	Sr. Víctor Saldarriaga	Electricista

Fuente: Empresa Super Electric Center
Elaborado por: Regina Cañar

3.4 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

3.4.1 Métodos

Método Inductivo

(Lara, 2011, pág. 60)

Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría.

Método Deductivo

(Lara, 2011, pág. 60)

Es el método que va de afirmaciones de carácter general hacia afirmaciones particulares. Se ha dicho que las verdades establecidas por la Ciencia tienen que confrontarse con la realidad a través de las conclusiones que se deduzcan de los planteamientos generales, leyes, principio, categorías, conceptos e hipótesis.

Este proceso implica partir de una síntesis para llegar al análisis de los fenómenos Concretos particulares mediante la operacionalización de los conceptos o reducción de estos hechos Observables directa o indirectamente, sus pasos son:

- ✓ Aplicación
- ✓ Comprensión
- ✓ Demostración

Los métodos que se utilizarán serán analizados de forma general a lo particular y de particular a lo general de esta manera llegar a obtener conclusiones y recomendaciones detalladas del fenómeno estudiado.

3.4.2 Técnicas e instrumentos

Las técnicas de investigación que se puede aplicar son las siguientes: Observación, Entrevista, Encuesta, y Fichas de observación

Observación

(Cortés, 2012, pág. 77)

Mirar es una cualidad innata en la generalidad de los individuos. En cambio, observar es un proceso mental más complejo, dirigido a un fin determinado, y se requiere de un esquema de trabajo para captar las manifestaciones y los aspectos más trascendentales y significativos de un fenómeno. Esto solamente lo hacen quienes conocen las imposiciones de la investigación científica.

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Entrevista

(Cortés, 2012, pág. 78)

Se emplea cuando no existe suficiente material informativo sobre ciertos aspectos que desean investigar, o cuando la información no puede conseguirse mediante otras técnicas.

Se emplea fundamentalmente en el campo de la Antropología y la Sociología para realizar estudios exploratorios. Aquí se requiere de un informante clave que proporcione información que otras personas desconocen o darían incompleta. La selección de los informantes clave depende del tipo de información que se necesita, y pueden ser: las autoridades municipales, las ejidales, los médicos o cualquier persona considerada como líder natural.

La información obtenida a través de esta técnica sirve para efectuar un análisis del problema desde el punto de vista cualitativo. Los instrumentos necesarios para la entrevista son:

- ✓ **Guía de entrevista.** Puede contener preguntas abiertas o temas por tratar, los cuales derivan de los indicadores que se deseen explorar.
- ✓ **Libreta de campo.** Para recopilar la información.
- ✓ **Fichas de trabajo.** Para vaciar la información y facilitar su manejo.
- ✓ **Grabadora.** En los casos que el investigador considere necesario.

Es una técnica para obtener datos que consiste en un dialogo entre dos personas. El entrevistador (Investigador) y el entrevistado; se realizan con el fin de obtener información de parte de este que es por lo general una persona entendida en la materia de la investigación

Encuesta

La encuesta consiste en recopilar información sobre una parte de la población denominada muestra, como datos generales, opiniones, sugerencias o respuestas a preguntas formuladas sobre los diversos indicadores que se pretende explorar a través de este medio. La información recogida podrá emplearse para un análisis cuantitativo con el fin de identificar y conocer la magnitud de los problemas que, se supone, se conocen en forma parcial o imprecisa.

Los instrumentos que pueden emplearse para realizar una encuesta son:

- ✓ Cuestionario
- ✓ Cédula de entrevista

Esta técnica nos permite recolectar datos que proporcionan los individuos de una población, mediante la aplicación de cuestionarios.

Cuestionario

(Cortés, 2012, pág. 87)

Es un instrumento de recolección de información, tal vez el más utilizado; consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables por medir, y es rápido y poco costoso.

La construcción de un cuestionario presupone seguir una metodología sustentada en:

- ✓ El cuerpo de la teoría
- ✓ El marco teórico y conceptual en que se apoya el estudio
- ✓ Las hipótesis que se pretenden probar
- ✓ Los objetivos de la investigación

Consiste en aplicar preguntas abiertas y cerradas de forma entendible para que el encuestado pueda entender fácilmente y de sus opiniones para que el investigador pueda tabular e interpretar de manera correcta

Ficha de Observación

(Valencia, 2005, pág. 45)

Es una técnica auxiliar de todas las demás técnicas empleadas en investigación científica, consiste en registrar los datos que se van obteniendo en los instrumentos llamados fichas, las cuales, debidamente elaboradas y ordenadas contienen la mayor parte de la información que se recopila en la investigación por lo cual constituye un valioso instrumento auxiliar

en esa tarea, al ahorrar mucho tiempo, espacio y dinero, cada ficha contiene una información que, más allá de extensión, le da unidad y valor propios.

Las fichas de observación son instrumentos de la investigación de campo. Se usan cuando el investigador debe registrar datos que aportan otras fuentes como son personas, grupos sociales o lugares donde se presenta la problemática. También da servicio de mantenimiento eléctrico al sector industrial.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TÍTULO

“DISEÑO DE UNA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA EMPRESA SUPER ELECTRIC CENTER EN EL CANTÓN PELILEO, PROVINCIA DEL TUNGURAHUA, PERÍODO 2016-2020”.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 Reseña Histórica

La empresa Super Electric Center nace en Pelileo el 06 de julio de 1993 como propietario el Ing. Fredet Guaypatin, que se dedica a la compra y venta de material eléctrico, y mantenimiento industrial, que contaba con un capital de \$100.000,00

Empezó como una empresa bastante pequeña y con pocos productos, pero al paso de los años fue creciendo, hoy en día cuenta con una variedad de productos de buena calidad, a precios bastante cómodos y competitivos, con una buena atención al cliente, haciendo que estos queden satisfechos con el buen servicio brindado.

En este tiempo de funcionamiento dedicado a la compra y venta de material eléctrico y también ha incrementado el servicio de mantenimiento industrial, la empresa ha demostrado que es rentable, conforme va desarrollando se incrementa la cantidad de trabajo en todas las áreas.

4.2.2 Conformación Jurídica

La empresa Super Electric Center está registrada en el SRI como una persona obligada a llevar contabilidad, debe emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales o extranjeras que realizan actividades y que cumplen con las siguientes condiciones: que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas 0 al 10 de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

En estos casos, están obligados a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con firma de un contador legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

4.2.3 Datos Generales

Tabla 3: Datos Generales

Razón social	Super Electric Center
RUC	1802344745001
Representante legal	Ing. Fredet Guaypatin
Capital social	\$100.000,00
Provincia	Tungurahua
Cantón	Pelileo
Parroquia	Pelileo
Dirección	Calle Padre Jorge Chacón 13-18 Intersección: José Mejía
Teléfonos	032871295

Fuente: Empresa Super Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

Localización Geográfica

La empresa Super Electric Center se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua, cantón Pelileo, calle Padre Jorge Chacón 13-18 Intersección: José Mejía

Ilustración 4: Localización Geográfica



PRODUCTOS DE VENTA DE LA EMPRESA SUPER ELECTRIC CENTER ILUMINACIÓN

Ilustración 5: Productos de Venta de la empresa



Fuente: Empresa Super Electric Center
Elaborado por: Regina Cañar

PRODUCTOS DE INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO ELÉCTRICA

Ilustración 6: Productos de instalación y mantenimiento industrial



Fuente: Empresa Super Electric Center
Elaborado por: Regina Cañar

PRODUCTOS DE INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO INDUSTRIAL

Ilustración 7: Productos de la empresa Super Electric Center



Fuente: Empresa Super Electric Center
Elaborado por: Regina Cañar

SERVICIOS DE LA EMPRESA SUPER ELECTRIC CENTER

ARMADO Y MANTENIMIENTO DE TABLEROS ELÉCTRICOS

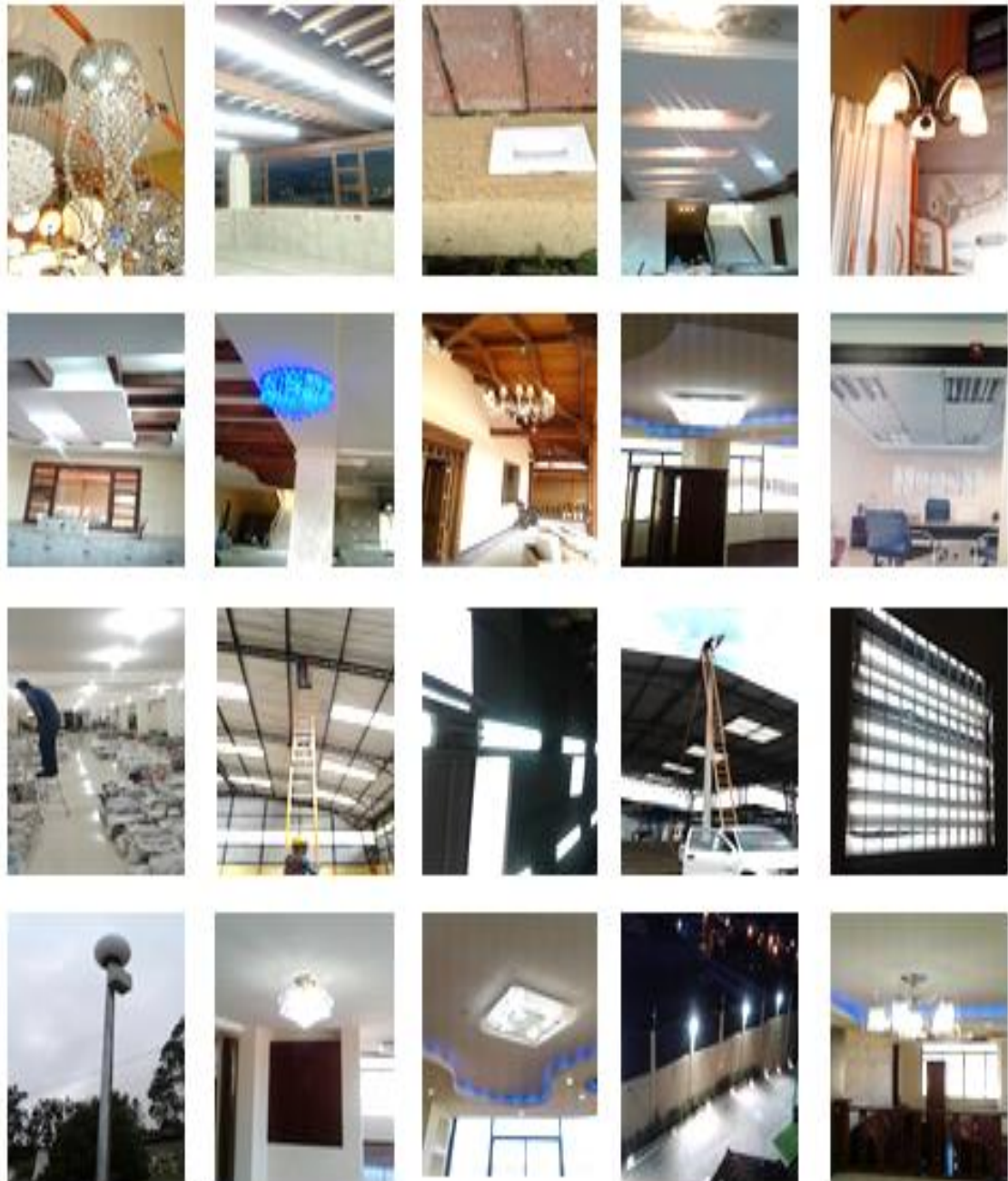
Ilustración 8: Servicios de la empresa Super Electric Center



Fuente: Empresa Super Electric Center
Elaborado por: Regina Cañar

INSTALACIÓN DE LUMINARIAS PÚBLICAS Y RESIDENCIALES

Ilustración 9: Instalación de Luminarias públicas y residenciales



Fuente: Empresa Super Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES

Ilustración 10: Instalación y mantenimiento de maquinarias industriales



Fuente: Empresa Super Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

4.2.4 Análisis FODA

(Choque R. , 2015, págs. 55,56,58)

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. De las cuatro variables mencionadas, las fortalezas y las debilidades son internas a la organización, por lo que es posible intervenir sobre ellas; en tanto las oportunidades y las amenazas son externas a la organización

4.2.4.1 Ponderación en las FODA

Para la ponderación, se considera cuatro categorías de impacto: muy alto, alto, mediano y bajo. Cada una de ellas tiene un puntaje como se detalla a continuación:

- ✓ Muy alto: 4 puntos
- ✓ Alto: 3 puntos
- ✓ Mediano: 2 puntos
- ✓ Bajo: 1 punto

En base a los parámetros definidos anteriormente se procede a calificar:

MATRÍZ DE IMPACTOS

Tabla 4: Análisis interno impacto

No.	Fortalezas	Impacto			
		Muy alto	Alto	Medio	Bajo
1	Tener infraestructura propia		●		
2	Contar con maquinaria tecnificada	●			
3	Trabajar con material de calidad	●			
4	Realizar trabajos garantizados	●			
5	Cumplir con sus obligaciones tributarias		●		
	Debilidades				
1	No contar una planificación estratégica				●
2	Ausencia de evaluaciones al desempeño del personal.			●	
3	No usar los equipos de seguridad			●	
4	No contar con capacitaciones al personal				●
5	Acceso limitado a nuevas tecnologías			●	
				2,60	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Interpretación

El tener una infraestructura propia tiene fortaleza de impacto Alto, debido a que las instalaciones de la empresa Super Electric Center no está adecuada en su totalidad, se observó que dos oficinas no están totalmente terminadas faltando las puertas para crear un ambiente seguro.

El contar con maquinaria tecnificada, tiene una fortaleza de impacto Muy alto con calificación 4, ya que los trabajos que realiza la empresa Super Electric Center utilizan la maquinaria correcta para sus instalaciones eléctricas.

El trabajar con material de calidad, tiene una fortaleza de impacto Muy alto con calificación 4, ya que los materiales que utiliza la empresa Super Electric Center son excelentes, ya que se pudo observar que sus instalaciones satisface las necesidades del el cliente.

El realizar trabajos garantizados tiene una fortaleza de impacto Muy alto con calificación 4, mediante el cual las tareas que ejecuta la empresa Super Electric Center son trabajos certificados logrando de esta manera lealtad del cliente.

El cumplir con sus obligaciones tributarias tiene una fortaleza de impacto Alto con calificación 3, porque la empresa Super Electric Center paga sus impuestos en las fechas previstas esto evita que se apliquen sanciones en la entidad.

Al no contar con una Planificación Estratégica, la empresa Super Electric center tiene una debilidad de impacto Bajo con calificación 1, es decir no tiene Misión, Visión, Objetivos, Estrategias, que es la principal herramienta para llegar al éxito y aumentar su rentabilidad.

Al no contar con evaluaciones al desempeño del personal la empresa Super Electric Center tiene una debilidad de impacto medio con calificación 2, es decir que el personal no es evaluado en su trabajo, y también no tiene incentivos.

Al no usar los equipos de seguridad tiene una debilidad de impacto Medio con calificación 2 es decir que se pudo observar que los empleados de la empresa Super Electric Center no emplea los equipos de seguridad como: Guantes correas, evitando múltiples accidentes laborales.

Al no contar con capacitaciones al personal tiene una debilidad de impacto Bajo con calificación 1 es decir, que los empleados de la empresa Super Electric Center no son capacitados, en instalaciones eléctricas.

Al tener acceso limitado a nuevas tecnologías tiene una debilidad de impacto Medio con calificación 2, es decir que los empleados de la empresa Super Electric realiza sus instalaciones eléctricas manualmente, y no cuenta con equipos computarizados para sus trabajos.

Tabla 5: Análisis externo de impacto

No.	Oportunidades	Impacto			
		Muy alto	Alto	Medio	Bajo
1	Generación de nuevas tecnologías	●			
2	Formar alianzas estratégicas con otras empresas	●			
3	Mercado potencial		●		
4	Impacto del servicio eléctrico con todos los sectores de la sociedad	●			
5	Expansión	●			
	Amenazas				
1	Competencia			●	
2	Politización del sector eléctrico			●	
3	Desastre natural				●
4	Reemplazo de equipos y sistemas por tecnología no certificada				●
	Restricciones ambientales a nivel mundial			●	
				2,70	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Interpretación

Al generar nuevas tecnologías tiene una oportunidad de impacto Muy Alto, es decir que la empresa Super Electric Center puede generar nuevos conocimientos, aumentando la posibilidad de alargar la vida útil de una maquinaria, innovando sus herramientas, logrando excelentes resultados.

Al formar alianzas estratégicas con otras empresas tiene una oportunidad de impacto Muy Alto, es decir que la Empresa Super Electric Center puede asociarse con otra empresa que tenga mejor tecnología, de esta manera podrá expandirse a nivel nacional e internacional.

Al tener un mercado potencial tiene una oportunidad de impacto Alto, es decir que la empresa Super Electric Center puede vender un alto volumen de sus productos, pero debido a la competencia el cliente es quien elige.

Al poseer el impacto del servicio eléctrico con todos los sectores de la sociedad tiene una oportunidad de impacto Muy Alto, es decir que la empresa Super Electric Center puede destacar, visualizar todos los proyectos a nivel industrial, con sus principales consumidores, domicilios e industrias.

Al tener la posibilidad de Expandirse tiene una oportunidad de impacto Muy Alto, es decir que la empresa Super Electric Center tiene la posibilidad de dispersarse a nivel regional y nacional, debido a la calidad de productos que comercializa y utiliza para sus instalaciones eléctricas.

Al tener competencia tiene una amenaza de impacto Medio, es decir que la empresa Super Electric Center tiene a su alrededor empresas similares, pero puede variar precios, calidad, durabilidad, y solo el cliente es quien elige.

Al depender de la politización del sector público es una amenaza de impacto Medio, es decir que a la empresa Super Electric Center le afecta los nuevos impuestos dictados por presidente del país, reduciendo sus ventas y rentabilidad.

Al tener la posibilidad de un desastre natural existe una amenaza de impacto Bajo, es decir que la empresa Super Electric Center puede causar graves daños, como destruir el local, sus herramientas que utilizan para el mantenimiento industrial, logrando el cierre parcial o total de su actividad.

El reemplazo de quipos y sistemas por tecnologías no certificadas existe una amenaza de impacto Bajo, es decir que los productos y servicios que la empresa Super Electric Center ofrece sea reemplazado por tecnología no certificada, sea de mala calidad, ocasionando graves pérdidas a la empresa.

Las restricciones ambientales a nivel mundial existe una amenaza de impacto Medio, es decir que los residuos de material eléctrico que la empresa Super Electric Center desecha, sean reciclados, de esta manera se evitaría el calentamiento global, como también evitar multas por su desobediencia.

Análisis Interno Ponderado

Tabla 6: Análisis interno ponderado

No.	Detalle	Ponderación	Calificación	Total
	Fortalezas			
1	Tener infraestructura propia	0,1	4	0,4
2	Contar con maquinaria tecnificada	0,13	3	0,39
3	Trabajar con material de calidad	0,13	3	0,39
4	Realizar trabajos garantizados	0,13	4	0,52
5	Cumplir con sus obligaciones tributarias	0,1	4	0,4
	Debilidades			
1	No contar con un plan estratégico	0,07	1	0,07
2	Ausencia de evaluaciones al desempeño del personal.	0,09	2	0,18
3	No usar los equipos de seguridad	0,09	2	0,18
4	No contar con capacitaciones al personal	0,07	1	0,07
5	Acceso limitado a nuevas tecnologías	0,09	2	0,18
		1		2,78

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

FORTALEZAS

No.	Detalle
	Fortalezas
1	-Tener infraestructura propia
2	-Contar con maquinaria tecnificada
3	-Trabajar con material de calidad
4	-Realizar trabajos garantizados
5	-Cumplir con sus obligaciones tributarias

1.-Tener infraestructura propia

El inmueble es de propiedad de la empresa Super Electric Center, cuenta con una superficie de 240 m² cuenta con una construcción de dos plantas, en la primera funciona la empresa incluyendo la bodega y las áreas de atención al cliente.

2.- Contar con maquinaria tecnificada

La empresa Super Electric Center cuenta con herramientas necesarias como: Taladro, Pulidora, Escalera Telescópica, Alicata, Corta Frio, Pinza, Desarmador Plano, desarmador Estrella, Martillo, Cincel, Combo, Cinturones de Seguridad, Tecle, Cortacables, entre otros; que le permiten instalar y dar mantenimiento industrial a sus clientes.

3.- Trabajar con material de calidad

Los materiales que utiliza la empresa Super Electric Center para su mantenimiento industrial son: Cables, Canaletas, Contactores, Brekers, Cajas Térmicas, Gabinetes, Variadores, cable galvanizado, lámparas, Ojo de buey, mangueras, entre otros, todos estos materiales son calidad superior a la competencia que son resistentes y duraderos para que el cliente quede satisfecho.

4.- Realizar trabajos garantizados

Los trabajos que realiza la empresa Super Electric Center son garantizados porque trabaja con materiales de marcas reconocidos en el país como son: De Walt, Bosch, Sylvania, Maviju, Schneider, Truper, Toolcraft, Rockwell, Deutschland, de esta manera garantiza sus trabajos y mantenimiento industrial.

5.-Cumplir con sus obligaciones tributarias

La empresa Super Electric Center realiza las declaraciones en las fechas previstas a los organismos de control como son SRI y el Ministerio de Trabajo entre los principales, para evitar posibles multas y cierre de la empresa.

DEBILIDADES

No.	Detalle
	Debilidades
1	-No contar con un plan estratégico.
2	-Ausencia de evaluaciones al desempeño del personal
3	-No usar los equipos de seguridad
4	-No contar con capacitaciones al personal
5	-Acceso limitado a nuevas tecnologías

1.- No contar con una Planificación Estratégica

La empresa Super Electric Center no cuenta con una Planificación Estratégica adecuada donde se establezcan las metas, a donde se quiere llegar no se proyecta al futuro con sus ventas principalmente, no busca clientes nuevos, no investiga la competencia, productos, tecnología, por lo que no se reporta de utilidades deseadas.

2.- Ausencia de evaluaciones al desempeño del personal

La empresa Super Electric Center no cuenta con evaluaciones en el desempeño del personal, ya que necesitan cambiar de actitud para lograr los objetivos.

3.- No usar los equipos de seguridad

La empresa Super Electric Center no usa los equipos de seguridad industrial como por ejemplo: guantes, correas de seguridad, gafas, para precautelar la vida de los trabajadores y evitar múltiples accidentes laborales que son previstos.

4.- No contar con capacitaciones al personal.

La empresa Super Electric Center no realizar procesos de capacitaciones continuas para el personal enfocada en tecnología, nuevos productos, de nuevos sistemas de instalaciones eléctricas para mejorar su calidad de servicio al cliente.

5.-Acceso limitado a nuevas tecnologías

La empresa Super Electric Center tiene acceso limitado a nuevas tecnologías, ya que sus trabajos lo realiza de manera manual, no cuenta con equipos computarizados para su instalación y mantenimiento industrial.

Tabla 7: Análisis externo ponderado

No.	Detalle	Ponderación	Calificación	Total
	Oportunidades			
1	Generación de nuevas tecnologías	0,1	3	0,3
2	Formar alianzas estratégicas con otras empresas	0,12	3	0,36
3	Mercado potencial	0,13	4	0,52
4	Impacto del servicio eléctrico con todos los sectores de la sociedad	0,12	3	0,36
5	Expansión	0,1	4	0,4
	Amenazas			0
1	Competencia	0,09	2	0,18
2	Politización del sector eléctrico	0,08	1	0,08
3	Desastre natural	0,09	2	0,18
4	Reemplazo de equipos y sistemas por tecnología no certificada	0,08	1	0,08
5	Restricciones ambientales a nivel mundial	0,09	2	0,18
		1		2,64

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

OPORTUNIDADES

No.	Detalle
	Oportunidades
1	-Generación de nuevas tecnologías
2	-Formar alianzas estratégicas con otras empresas
3	-Mercado potencial
4	-Impacto del servicio eléctrico con todos los sectores de la sociedad
5	Expansión

1.- Generación de nuevas tecnologías

La empresa Super Electric Center puede generar nuevas tecnologías ya que en el mercado existe un alto inventario de repuestos, aumentando la posibilidad de alargar la vida útil de una maquinaria, y también innovando sus herramientas, esto beneficiaría a la empresa porque sus trabajos serían muy excelentes, de esta manera alcanzarían mejor rentabilidad.

2.- Formar alianzas estratégicas con otras empresas

La empresa Super Electric Center puede formar una alianza estratégica, relación entre dos o más empresas que acuerdan en compartir los recursos para lograr un objetivo, un beneficio mutuo, para poder expandir su línea de productos y servicios a todo el Ecuador y el mundo generando a la empresa estabilidad económica.

3.- Mercado potencial

La empresa Super Electric Center podría alcanzar un volumen máximo del producto o servicio que vende en un horizonte temporal establecido. Ya que este producto o servicio se compara a la competencia y es el cliente quien lo elige.

4.-Impacto del servicio eléctrico con todos los sectores de la sociedad

La empresa Super Electric Center puede tener un impacto positivo en la sociedad, ya que el servicio eléctrico se ha constituido en uno de los elementos fundamentales para el desarrollo económico y social del país, y se pretende destacar, visibilizar todos los proyectos a nivel industrial, con sus principales consumidores que requieren en sus domicilios, fábricas, también en el sector público.

5.-Expansión

La empresa Super Electric Center puede tener la oportunidad de expandirse a nivel local regional y nacional debido a la calidad de materiales que comercializa y utiliza para su mantenimiento industrial, experiencia del personal, eficiencia en la entrega del servicio, dando oportunidad a la empresa a ser muy reconocida.

AMENAZAS

No.	Detalle
	Amenazas
1	-Competencia
2	-Politización del sector eléctrico
3	-Desastre natural
4	-Reemplazo de equipos y sistemas por tecnología no certificada
5	-Restricciones ambientales a nivel mundial

1.- Competencia

La empresa Super Electric Center tiene competencia en el mercado, es evidente al ofrecer los productos y servicios similares eso indica una debilidad para la empresa, ya que puede variar precios, calidad durabilidad, y solo el cliente es quien elige en donde comprar o pedir su servicio.

2.- Politización del sector eléctrico

El país atraviesa por una crisis económica muy fuerte y obviamente afecta a la empresa Super Electric Center, también a muchos sectores del país, ya que crean nuevos impuestos, ocasionando la poca demanda y consumo de los clientes, reduciendo sus ventas y rentabilidad.

3.- Desastre natural

Un desastre natural puede causar diferentes tipos de daños a la empresa Super Electric Center como: destruir o dañar severamente su local como también su maquinaria, los equipos que utilizan para su mantenimiento industrial, causar muerte y heridas al personal que trabaja en la empresa. El resultado será la interrupción total o parcial de su actividad,

ocasionando pérdida de ingresos que puede llevar a la quiebra o desaparición de la empresa.

4.-. Reemplazo de equipos y sistemas por tecnología no certificada

Los productos y servicios que la empresa Super Electric Center ofrece lo reemplazaríamos por equipos y sistemas de tecnología no certificada, ocasionando la mala calidad del producto y servicio que ofrece, durabilidad, esto llevaría a grandes pérdidas económicas.

5.- Restricciones ambientales a nivel mundial

Las restricciones ambientales prohíben contaminar el ambiente con los residuos de material eléctrico que la empresa Super Electric Center desecha como: cable manguera, cable galvanizado, canaletas, cajas, cartón, que son desperdicios del servicio eléctrico causando efectos ambientales que intoxican el ambiente ocasionando el calentamiento global. Esto indica que si no se recicla se cobraría multas por dicho incumplimiento.

Definición de Estrategias

Tabla 8: Matriz FODA

Factores Externos Factores Internos	OPORTUNIDADES -Generación de nuevas tecnologías. -Formar alianzas estratégicas con otras empresas. -Mercado potencial. -Impacto del servicio eléctrico con todos los sectores de la sociedad. -Expansión.	AMENAZAS -Competencia. -Politización del sector eléctrico. -Desastre natural. -Reemplazo de equipos y sistemas por tecnología no certificada. -Restricciones ambientales a nivel mundial.
	FORTALEZAS -Tener infraestructura propia. -Contar con maquinaria tecnificada. -Trabajar con material de calidad. -Realizar trabajos garantizados. -Cumplir con sus obligaciones tributarias.	ESTRATEGIAS -Incrementar las ventas en base a campañas publicitarias. -Maquinaria, equipo y equipo de cómputo. Plan de adquisiciones.
DEBILIDADES -No contar con un plan estratégico. -Ausencia de evaluaciones al desempeño del personal. -No usar los equipos de seguridad. -No contar con capacitaciones al personal. -Acceso limitado a nuevas tecnologías.	ESTRATEGIAS -Plan de capacitación Evaluaciones al desempeño.	ESTRATEGIAS -Publicidad en medios de comunicación masivos (redes sociales). -Participar en programas en capacitación y convenios de seguridad industrial.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

4.2.5 Misión

Somos una empresa dedicada a la comercialización por mayor y menor de material eléctrico y mantenimiento industrial, atendiendo a nuestros clientes del cantón Pelileo y provincia de Tungurahua, entregando productos de calidad enfocados a proporcionar un buen servicio al cliente para la cual trabajamos con un personal capacitado, comprometido con la satisfacción del cliente.

4.2.6 Visión

Ser para el 2020, una empresa conocida a nivel de la zona centro por sus materiales eléctricos, mantenimiento industrial y adecuaciones eléctricas de tecnología de punta para nuevas edificaciones, siendo reconocido por su empleados con alto desempeño laboral y experiencia en las actividades que desarrollamos, con proveedores de calidad y diversidad de productos.

4.2.7 Objetivos

- Incrementar la comercialización materiales eléctricos con la finalidad el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.
- Capacitar a los empleados para el mejoramiento del desempeño laboral.
- Aplicar nuevas tecnologías en la instalación eléctricas, para garantizar la seguridad del servicio.

Ilustración 11: Objetivos Estratégicos

Objetivos Estratégicos	Objetivos Operativos
-Incrementar las ventas	-Diversificar los productos para su comercialización. -Aplicar nuevos procesos de comercialización. -Incrementar las ventas de productos de la empresa.
-Capacitar al personal	-Realizar evaluaciones al personal. -Elaborar un plan de capacitación para los empleados.
-Adquirir la maquinaria, equipo, equipo de cómputo.	-Identificar la nueva maquinaria, equipo y equipo de cómputo. Realizar un plan de adquisición.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

4.2.8 Valores

-RESPONSABILIDAD: La empresa se compromete a la estabilidad y buenas condiciones laborales, a entregar productos y servicios de calidad, también al compromiso con el medio ambiente conservándolo y preservándolo.

-HONESTIDAD: Orientado tanto para los miembros de la empresa, como también para los clientes; se promueve la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y credibilidad de la empresa.

-INTEGRIDAD: Connota la fuerza y la estabilidad, esto significa tomar el camino mediante la práctica de los más altos estándares éticos, también demuestra integridad y solidez en su carácter y en su organización.

-RESPETO: Este valor es más que un sentimiento, una demostración de honor, respeto por algo o alguien. Nosotros respetamos las leyes, personas con las que trabajamos, la empresa y sus activos.

-INNOVACIÓN: Este valor se refiere a la originalidad, cambios y creaciones tanto en los productos como en los servicios, las metodologías laborales y estrategias.

-TRABAJO EN EQUIPO: Con este valor se logra la integración de cada uno de los miembros de la empresa al grupo laboral, que sean promovidos mejores resultados gracias a un ambiente positivo. Para ello es elemental la participación de distintos miembros de la empresa en diversos ámbitos.

-PUNTUALIDAD: Este valor hace referencia a exigir a los empleados respeto de los tiempos de llegada y salida, pero sobre todo para los clientes a la hora de entregar el producto o servicio.

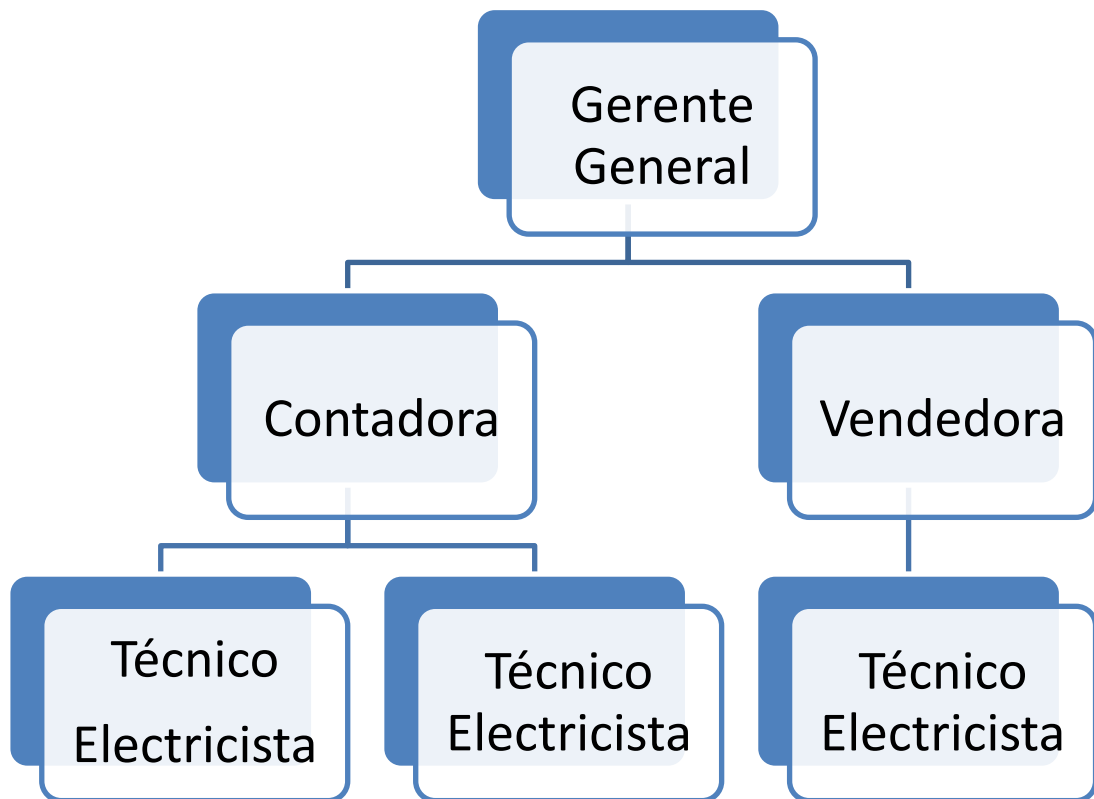
-CALIDAD: Es un valor importante los productos y servicios sean de excelencia.

-COMUNICACIÓN: Este valor es muy fundamental ya que se intenta que las relaciones con los miembros de la empresa y los clientes sean fluidas y sincera.

4.2.9 Organigrama Estructural

Se ha elaborado la estructura orgánica donde se establecen los cargos y la posición jerárquica según las funciones a desempeñar.

Ilustración 12: Organigrama Estructural



Elaborado por: La Autora.

4.2.10 Manual de Funciones

Tabla 9: Manual de funciones

Cargo:	-Gerente General
Objetivo:	<p>-Administrar la empresa y ser el representante legal ante los organismos de control que regula la misma.</p> <p>-Velar por el logro de los objetivos institucionales direccionando las estrategias hacia la rentabilidad, posicionamiento y sostenimiento en el mercado, a través de la integración de todas áreas de la empresa y el mantenimiento de un clima y cultura motivadora que proyecte los más altos niveles de liderazgo, excelencia, eficiencia y competitividad.</p>
Funciones:	<p>-Administrar los recursos financieros, humanos, materiales y técnicos de la empresa.</p> <p>-Responsable del cumplimiento del volumen de ventas.</p> <p>-Desarrollo e implementación de estrategias comerciales en función a los lineamientos corporativos.</p> <p>-Atender, visitar, realizar acciones comerciales concretas y negociaciones con clientes estratégicos actuales potenciales.</p> <p>-Aprobar y realizar la contratación de personal.</p> <p>-Ejercer control sobre las funciones y resultados obtenidos por los integrantes de la empresa.</p>
Requisitos:	<p>-Profesional con título de tercer nivel.</p> <p>-Elaboración de estrategias comerciales.</p>
Habilidades especiales:	<p>La persona idónea a ocupar este cargo deberá poseer las siguientes habilidades:</p> <p>-Esta persona debe poseer la habilidad de Técnicas de ventas para de esta manera incrementar su rentabilidad.</p> <p>-Debe tener la habilidad de comunicar, dar órdenes al personal de la empresa.</p> <p>-Esta persona debe ser líder de la empresa, direccionando al trabajo en equipo, para esta manera lograr sus metas trazadas.</p>
Línea jerárquica	-Es la principal autoridad de la entidad.

Cargo:	-Contadora
Objetivo:	<p>-Entregar estados financieros y controlar impuestos oportunamente.</p> <p>-El titular del puesto debe tener una sólida preparación y competencia profesional en la elaboración, interpretación de la información financiera que sirva como base para la toma de decisiones y para el cumplimiento de disposiciones legales.</p>
Funciones:	<p>-Revisar y controlar la adecuada afectación de cuentas contables de activos, pasivos, ingresos, gastos o provisiones, así como su oportuna justificación en estados financieros.</p> <p>-Revisar la base de impuestos mensuales y presentar con su firma las declaraciones y anexos transaccionales, de acuerdo al calendario tributario vigente</p> <p>-Velar por el cumplimiento de los PCGA (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados) y NIF'S (Normas internacionales de Información Financiera).</p> <p>-Revisar y generar la información necesaria para el estricto cumplimiento de leyes y disposiciones gubernamentales.</p> <p>-Generar y analizar estados financieros.</p> <p>-Revisar, controlar, generar reportes, registros y documentos contables.</p> <p>-Emitir los respectivos Estados Financieros para la toma de decisiones.</p>
Requisitos:	<p>-Título universitario en Contabilidad (CPA).</p> <p>-Conocimiento de presupuesto, análisis e interpretación de estados financieros impuestos, impuestos y leyes tributarias, código laboral y Excel avanzado.</p>
Habilidades especiales:	-Debe ser una persona con principios éticos y morales, además con la capacidad de investigación, pensamiento abstracto, lógico, , análisis crítico, identificar y anticipar problemas, encontrar soluciones, capacidad de juzgar apoyándose en alternativa, hechos y datos.
Línea jerárquica	-La contadora es subordinado del gerente.

Cargo:	-Vendedor
Objetivo:	-Responsable de la gestión comercial de los productos mediante la visita personalizada de los clientes.
Funciones:	<p>-Vender los productos de la empresa de acuerdo a los presupuestos y políticas establecidas.</p> <p>-Recuperar la cartera de clientes de acuerdo a las políticas establecidas.</p> <p>-Informar a su jefe inmediato, sobre novedades que se presentan en el mercado en relación con precios, clientes y la competencia.</p> <p>-Cumplir las metas de ventas asignadas.</p> <p>-Soportar el seguimiento de cobranzas a la cartera de clientes.</p>
Requisitos:	-La persona idónea a ocupar este cargo debe tener experiencia en ventas.
Habilidades especiales:	<p>-Tener la capacidad de encaminar éticamente todos los actos al logro de los objetivos.</p> <p>-Capacidad de colaborar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos en tareas asignadas.</p> <p>-Actitud y conducta sustentada en la justicia de servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, implica esforzarse por conocer y resolver los problemas del cliente.</p>
Línea jerárquica	-La vendedora es subordinada del Gerente.

Cargo:	-Electricista
Objetivo:	<p>-Mantener en condiciones operativas los equipos y artefactos eléctricos de la unidad y de otras dependencias que lo requieran, ejecutando actividades de reparación y mantenimiento de equipos y artefactos eléctricos, a fin de garantizar en buen funcionamiento de los mismos.</p> <p>-Realizar trabajos e instalaciones eléctricas industriales de excelente calidad, a fin de garantizar su servicio técnico</p>
Funciones:	<p>-Instalaciones eléctricas de paneles de control y fuerza.</p> <p>-Realizar circuitos eléctricos industriales</p> <p>-Instalaciones de tablero eléctrico</p> <p>-Instala, mantiene y repara máquinas y motores eléctricos monofásicos</p> <p>-Determina el amperaje eléctrico que ameritan los motores</p> <p>-Instala lámparas de todos los tipos requeridos.</p> <p>-Conecta los cables a las redes respectivas.</p> <p>-Realiza acometidas eléctricas por tanquillas.</p> <p>-Repara breakers principales</p> <p>Repara contactores, temporizadores</p> <p>-Ubica el cableado adecuado para la instalación de quipos eléctricos</p> <p>-Instala controles para motores eléctricos</p> <p>-Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</p>
Requisitos:	<p>-Técnico en Mantenimiento Eléctrico Industrial</p> <p>-Experiencia en electricidad</p>
Habilidades especiales:	-La persona idónea que ocupa este cargo debe tener la habilidad y conocimiento de electricidad, cálculos de amperaje, también en realizar reparaciones eléctricas y el adiestramiento de controles de motores.
Línea jerárquica	-El electricista es subordinado del gerente.

Elaborado por: Regina Cañar

4.2.11 Objetivos Operativos

Tabla 10: Diversificar los productos para su comercialización

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Diversificar los productos para su comercialización.	Estudio de nuevos productos en el mercado como interruptores de seguridad.	Gerente	-Verificar semestralmente la salida al mercado de nuevos productos y presentar un informe. -Establecer la tendencia en el mercado partiendo de las ventas.					
		Selección de nuevos proveedores como: Conelsa Importadora Loayza	Gerente	-Revisar trimestralmente la lista de los proveedores, con sus nuevos productos, presentando un informe.					
		Capacitar al personal para el mantenimiento industrial	Gerente	-Verificar las firmas diariamente con los registros de la asistencia de todos los empleados.					
		Asistir a las exposiciones locales y regionales para innovar los productos y servicios eléctricos.	Gerente	-Verificar que los productos que exponen son de calidad. -Innovar la tecnología con productos servicios eficientemente paulatinamente.					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Diversificar los productos para su comercialización

La empresa puede añadir nuevos productos como: interruptores, contactores, transformadores de intensidad, para el desarrollo interno, nuestro propósito es incluir productos originales, mejorados, modificados, nuevas marcas como: Efficor, GuardEon, Rawel, adicionando nuevos proveedores como: Conelsa, Importadora Loayza, Esemec s.a. Provelec Cia.ltda, Procoineec, causando interés al cliente.

Contactor intensidad



Interruptores



Transformadores de



Tabla 11: Nuevos procesos de comercialización

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2	Aplicar nuevos procesos de comercialización.	Definir los canales directos.	Gerente	-Supervisar semanalmente quienes son los consumidores directos. -Detallar mensualmente con cuantos clientes directos contamos.					
		Establecer los canales indirectos.	Gerente	-Identificar quienes son los consumidores mayoristas. -Establecer que descuento se debe realizar por sus compras.					
		Detallar los canales audiovisuales.	Gerente	-Utilizar semestralmente un medio de comunicación para poder comercializar el producto. -Sondear las frecuencias de radio más sonadas en la provincia.					
		Explicar los canales electrónicos.	Gerente	-Utilizar la tecnología para poder exponer el producto y servicio que ofrece la empresa. Exponer a los productos y servicios través catálogos.					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Aplicar nuevos procesos de comercialización

Un canal de distribución es el camino por medio del cual un productor entrega al consumidor final un determinado bien. Entre el productor y el consumidor se encuentra un conjunto de personas y organizaciones que ayudan a que la circulación del bien o servicio sea de manera óptima y efectiva. Estas organizaciones y personas reciben el nombre de intermediarios.

Canales de distribución se clasifican en:

Canal Directo: Este canal cuenta con la particularidad de que el productor de un determinado bien o servicio comercializa al mismo de forma directa al consumidor final. Como los consumidores se acercan a nuestro local a comprar directamente nuestros productos sin intermediarios.

Canal Indirecto: Existen constructores y profesionales que adquieren los productos para ser incorporados en los bienes inmuebles que son comercializados a los habitantes del sector.

Tabla 12: Incrementar las ventas de productos de la empresa

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
3	Incrementar las ventas de productos de la empresa.	Realizar publicidad por radio, TV, internet.	Gerente	-Contratar trimestralmente el servicio de publicidad. -Auspiciar la empresa en festividades de la localidad.					
		Buena atención al cliente, brindándole confianza y amabilidad.	Vendedor	-Verificar semanalmente el buen trato al cliente así lograremos la lealtad. -Otorgar confianza al cliente entregándole un servicio de excelencia.					
		Colocar ofertas, descuentos en varios productos de la empresa.	Vendedor	-Ofertar los productos mensualmente, realizando descuentos muy atractivos para el consumidor.					
		Ofrecer beneficios, adicionales por compras grandes.	Vendedor	-Obsequiarle un kit de herramientas al cliente, aumentando más sus ventas.					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Incrementar las ventas de productos de la empresa

Existen una infinidad de estrategias para incrementar las ventas, algunas requieren de grandes inversiones de dinero y otras requieren de un alto nivel de creatividad, todo depende del presupuesto.

Mejorar el servicio al cliente

Uno de los factores importantes para incrementar las ventas de la empresa es mejorar el servicio al cliente, esto implica tratar al cliente con mayor amabilidad, entregándole información precisa sobre sus requerimientos a fin de que la decisión de compra sea lo más acertada posible.

Actualidad	Propuesta
Se solicita la venta de interruptores Se entregan los modelos y el costo al cliente, quien decide y toma la mejor opción posible según su necesidad.	Se solicita la venta de interruptores Establece mediante una conversación las necesidades del cliente y fija las diferentes alternativas para cumplir con las expectativas. Se entregan los modelos y el costo al cliente, quien decide y toma la mejor opción posible según su necesidad.

Reducir los Precios: Para incrementar de la empresa las ventas consiste en reducir los precios; sin embargo, debemos tener cuidado al utilizar esta estrategia ya que además de significar una reducción de nuestro margen de ganancia, podría significar la reducción de la calidad de nuestros productos, al procurar reducir los costos.

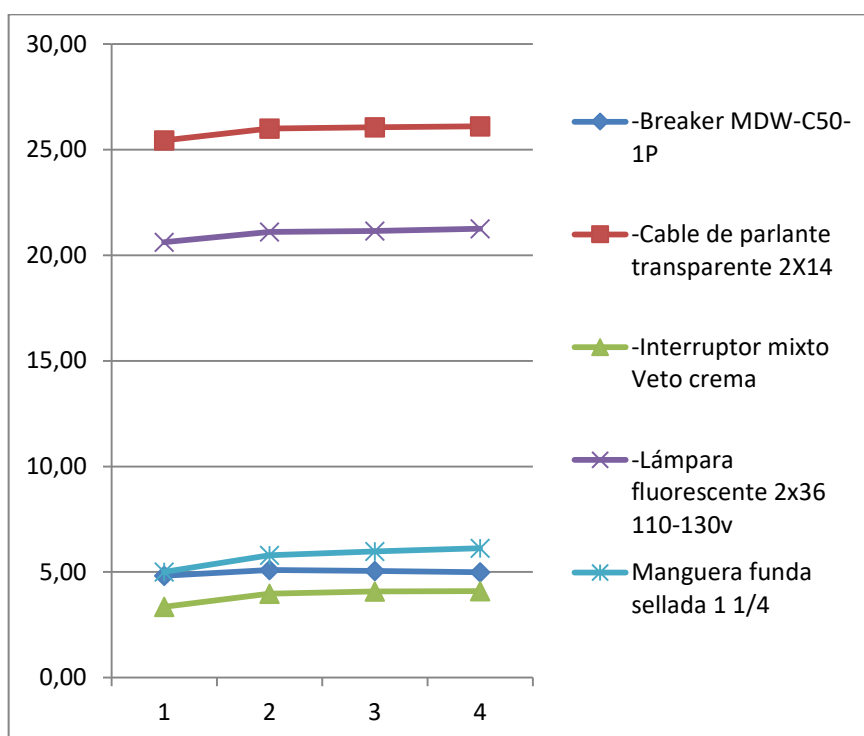
Tabla 13: Análisis de precios de los productos de la empresa y competencia

PRODUCTO	EMPRESA	COMPETENCIA PROMACERO	COMPETENCIA SU CASA	COMPETENCIA FERRETERO
-Breaker MDW-C50-1P	4,82	5,10	5,05	4,99
-Cable de parlante transparente 2X14	25,44	25,99	26,05	26,10
-Interruptor mixto Veto crema	3,35	3,98	4,08	4,10
-Lámpara fluorescente 2x36 110-130v	20,62	21,10	21,15	21,26
Manguera funda sellada 1 1/4	5,00	5,79	5,98	6,13
TOTAL	59,23	61,96	62,31	62,58

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Gráfico 1: Tendencia de los productos y sus valores



Aumentar la Publicidad: Otra forma efectiva de aumentar las ventas consiste en aumentar la publicidad, para lo cual podemos publicitar en medios tales como: radio, prensa escrita o internet; podemos hacer uso de volantes, afiches, folletos o tarjetas; o podemos participar en ferias, eventos o actividades sociales.

Ilustración 13: Publicidad de los productos y servicios



Fuente: Empresa Super Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

Ilustración 14: Publicidad de ubicación de la empresa



Fuente: Empresa Super Electric Center
Elaborado por: Regina Cañar

Ilustración 15: Publicidad de los servicios de la empresa



Fuente: Empresa Super Electric Center
Elaborado por: Regina Cañar

Tabla 14: Evaluaciones al personal

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
4	Realizar evaluaciones al personal.	Evaluar la conducta y comportamiento de los empleados.	Gerente	-Valuar trimestralmente la conducta y comportamiento de los empleados a través de una encuesta.					
		Observar continuamente su entorno para mejorar su trabajo.	Gerente	-Analizar mensualmente su área de trabajo para mejorar su desenvolvimiento.					
		Evaluar el desempeño del personal.	Gerente	-Aplicar trimestralmente una encuesta mediante un informe.					
		Otorgar mecanismos de reconocimientos a través de bonos y aumentos salariales.	Gerente	-Autorizar el aumento de sueldo, bonos por su buen desempeño.					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Realizar evaluaciones al personal:

Se recomienda que se realicen al menos una vez al año, lo cual no limita la posibilidad de tener reuniones de seguimiento trimestralmente o semestralmente con la finalidad de realizar ajustes de manera oportuna. Tiene como objetivo establecer las normas necesarias para evaluar al personal de la empresa.

El gerente tiene la responsabilidad de guiar y evaluar el trabajo de sus Subalternos, reconocer los logros del evaluado e, igualmente, recomendar acciones efectivas para mejorar aquellos aspectos que lo requieran.

El resultado de la evaluación formal es:

- Plasmar, por escrito, los logros del trabajador, frente a los requerimientos del puesto, durante un periodo determinado.
- Establecer objetivos para mejorar el desempeño, ya sea por parte del trabajador o la empresa.

Tabla 15: Plan de capacitación para los empleados

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5	Elaborar un plan de capacitación para los empleados.	Realizar capacitaciones preventivas al personal.	Gerente	-Verificar mensualmente el desempeño de su trabajo. -Establecer las necesidades para ser capacitados. -Realizar un plan de capacitación anual.					
		Efectuar adiestramientos para el desarrollo de actividades.	Gerente	-Comprobar mensualmente su mejoramiento, eficiencia de su desempeño laboral.					
		Mantener al personal al día con el avance tecnológico.	Gerente	-Constatar trimestralmente su conocimiento aplicado en el desarrollo de sus actividades.					
		Desarrollar instrucciones de riesgo laborales.	Gerente	-Exigir diariamente el uso obligatorio de la indumentaria a los empleados antes trabajar.					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Elaborar un plan de capacitación para los empleados

Es un proceso educacional de carácter estratégico de manera organizada y sistemática, mediante el cual el personal adquiere o desarrolla conocimientos y habilidades específicas relativas al trabajo, y modifica sus actividades sus actitudes frente a aspectos del puesto laboral. Como componente del proceso de desarrollo del talento humano, la capacitación implica una sucesión definida de condiciones y etapas orientadas a lograr la integración del colaborador a su puesto en la empresa, el incremento y mantenimiento de su eficiencia, así como su progreso personal y laboral.

La capacitación constituye un factor importante para que el colaborador brinde el mejor aporte en el puesto asignado, ya que es un proceso constante que busca la eficiente y la mayor productividad en el desarrollo de sus actividades, así mismo contribuye elevar el rendimiento, la moral y el ingenio creativo del colaborador.

Fines del plan de capacitación

- Satisfacer más fácilmente requerimientos futuros de la empresa en materia de personal, sobre la base de la planeación de recursos humanos.
- Mantener la salud física y mental en tanto ayuda a prevenir accidentes de trabajo, en un ambiente seguro lleva a actitudes y comportamiento más estables.
- Mantener al personal al día con los avances tecnológicos, lo que alienta la iniciativa, creatividad y ayuda a prevenir la obsolescencia de la fuerza de trabajo.

Tabla 16: Identificar la nueva maquinaria, equipo y equipo de cómputo

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
6	Identificar la nueva maquinaria, equipo y equipo de cómputo.	Sustituir las nuevas herramientas de trabajo como: taladro	Gerente	-Identificar cuáles son las nuevas herramientas en el mercado y de seguridad.					
		Suplir los activos fijos cuando se haya terminado su vida útil.	Gerente	-Renovar los activos fijos una vez que se termine su vida útil. -Realizar mantenimiento a los activos fijos a fin de mejorar su funcionamiento.					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Identificar la nueva maquinaria, equipo y equipo de cómputo

Sustituir las nuevas herramientas de trabajo como: taladro, pulidora, por las que tengan mejor tecnología. Suplir los activos fijos cuando se haya terminado su vida útil, también dando mantenimiento a los activos fijos a fin de mejorar su buen funcionamiento.

Taladro



Pulidora



Tabla 17: Plan de Adquisición

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
7	Realizar un plan de adquisición.	Determinar las necesidades de materiales y servicios a inicio del periodo	Gerente	-Constatar la salida de mercadería para poder adquirir una nueva. -Establecer el stock máximo y mínimo.					
		Analizar lineamientos operativos.	Gerente	-Aplicar un procedimiento definido. -Realizar evaluaciones periódicas al cumplimiento de los procesos.					
		Realizar compras centralizadas.	Gerente	-Analizar las cotizaciones de los proveedores en términos de los precios. -Devolver artículos defectuosos.					
		Elaborar presupuestos de Ingresos y egresos.	Gerente	-En base a las necesidades se establecerá un presupuesto de ingresos y gastos.					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

Realizar un plan de adquisición

Determinar las necesidades de materiales y servicios al inicio del año, bajo lineamientos operativos que permite planear que productos y servicios tendrá que adquirir en el periodo. Realizando compras centralizadas, analizando las cotizaciones de los proveedores en términos de precios, también devolverán artículos defectuosos.

Tabla 18: Programas en capacitación y convenios

No.	Objetivo Operativo	Actividades	Responsable	Políticas	Cronograma				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8	Participar en programas en capacitación y convenios de seguridad.	Investigar donde se otorga dichos capacitaciones de seguridad industrial.	Gerente	-Sondear en el cantón que institución otorga las capacitaciones, Como SECAP, MIDUVI, empresas privadas VETO.					
		Realizar convenios con instituciones públicas y privadas.	Gerente	-Participar activamente en el sector de la construcción y realizar convenios con asociaciones profesionales.					
		Asistir a las instrucciones de seguridad Industrial.	Gerente	-Presupuestar las capacitaciones según los requerimientos empresariales.					
		Poner en práctica sus conocimientos adquiridos en las capacitaciones.	Gerente	-Analizar trimestralmente en el área de trabajo su desempeño en base a las funciones a ellos emitidas					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

4.2.12 Plan de Adquisición

Se elaboró el plan de adquisiciones donde se establecen los productos y servicios, los proveedores definidos para estos bienes, cabe recalcar que la empresa ya ha negociado en varias ocasiones con los mismo fijando los precios para un período fiscal, y las condiciones para la compra.

Se presenta como una herramienta para la administración de los recursos y la realización de controles claves dentro de la entidad.

Tabla 19: Productos de adquisición

PRODUCTO	PROVEEDORES	COSTOS	CONDICIÓN DE ADQUISICIÓN
Abrazadera metálica ½	Conelsa	0,13	a crédito 15 días
Aceites	Esemec s.a.	1,4 - 4,82	a crédito 20 días
Adaptador 120v 500MA con transformador	Importadora Loayza	5,04	a crédito 25 días
Ahorrador varios colores y modelos	Sylvania	18,37 - 22,5	a crédito 15 días
Aislador varias dimensiones	Procoineec	6,25 - 9,91	a crédito 30 días
Alambre galvanizado No. 18	Provelec Cia.Ltda.	1,56	a crédito 40 días
Amarras varias dimensiones	Conelsa	1,12 - 34,20	a crédito 15 días
Amperímetro Digital pinza No. 266	Esemec S. A	8,93	a crédito 20 días
Angulo INT 20X12 Dexon	Importadora Loayza	0,45	a crédito 25 días
Antena simple TV	Sylvania	1,35	a crédito 15 días
	Procoineec	46,2-116,07	a crédito 30 días

Apliche decorativo Led varios modelos			
Arco sierra varios modelos	Provelec Cía. Ltda.	6,25-13,5	a crédito 40 días
Automático bomba agua Squared	Importadora Loayza	13,93	a crédito 25 días
Balastros varias dimensiones y marcas	Conelsa	11,19-20,09	a crédito 15 días
Bandeja varias dimensiones	Conelsa	8,93-10,71	a crédito 15 días
Barra cobre varias dimensiones	Importadora Loayza	35,13-64,59	a crédito 25 días
Base Breaker distintos modelos	Conelsa	1,78-3,34	a crédito 15 días
Baterías distintos modelos	Provelec Cía. Ltda.	4,39-4,46	a crédito 40 días
Bloque de Contactos N.A	Provelec Cía. Ltda.	0,54	a crédito 40 días
Bovina distintas modelos	Esemec S. A	7,58-12,14	a crédito 20 días
Bomba de agua Santul 1/2 HP periférica	Importadora Loayza	79,82	a crédito 25 días
Boquilla caucho cooper	Veto	2,23	a crédito 15 días
Bornera distintos modelos	Provelec Cía. Ltda.	1,11-7,71	a crédito 40 días
Breakers distintos modelos y marcas	Conelsa	3,24-98,53	al contado 15 días
Brocas distintos modelos y marcas	Importadora Loayza	0,87 - 6,83	a crédito 25 días

Brocha 2 1/2	Importadora Loayza	1,35	a crédito 25 días
Cable distintos modelos y marcas	Provelec Cía. Ltda.	1,07-35,71	a crédito 40 días
Caja plástica y térmica diferente dimensiones	Conelsa	1,69 - 145,08	a crédito 15 días
Cautín dexion blanco	Esemec S. A	2,27	a crédito 20 días
Cajetín plástico varias dimensiones	Importadora Loayza	3,39 -5	a crédito 25 días
Calentador agua eléctrico varios modelos	Provelec Cía. Ltda.	178,57- 199,11	a crédito 40 días
Canaleta blanca 25x25 amarican home	Conelsa	1,11 - 25,89	a crédito 15 días
Capacitor varias dimensiones	Conelsa	4,01-8,29	a crédito 15 días
Cargador pilar enrgizer mini	Provelec Cía. Ltda.	14,55	a crédito 40 días
Cautin t/ lápiz c/ accesorios 30w	Procoineec	4,91	a crédito 30 días
Cemento contacto isarcol	Conelsa	1,07	a crédito 15 días
Chaleco reflectivo	Esemec S. A	4,02	a crédito 20 días
Cinzel 1x8 recubierto am Stanley	Importadora Loayza	9,73	a crédito 25 días
Cinta autofundecente eléctrica, impreso peligro	Conelsa	11,16-12,5	a crédito 15 días
Codo entrada de luz varias dimensiones	Importadora Loayza	3,11-7,10	a crédito 25 días

Compresor azul 2hp 56lt	Importadora Loayza	330,35	a crédito 25 días
Comprobador corriente	Esemec S. A	1,6	a crédito 20 días
Condensador varias dimensiones	Conelsa	5,00 - 14,82	a crédito 15 días
Conector varias dimensiones	Conelsa	1,10 -10,18	a crédito 15 días
Conmutador varios modelos	Provelec Cía. Ltda.	2,05 - 12,50	a crédito 40 días
Cono de seguridad plegable plyeest naranja	Importadora Loayza	17,25	a crédito 25 días
Contactador gmc-22b varias dimensiones	Procoineec	21,29 - 135,71	a crédito 30 días
Control nivel hermético viylnt	Provelec Cía. Ltda.	22,85	a crédito 40 días
Convertidor -video, voltaje	Conelsa	32,46 - 42,25	a crédito 15 días
Copa dado magnético 3/8	Esemec S. A	2,68	a crédito 20 días
Cortapicos varios modelos	Conelsa	4,91-5,35	a crédito 15 días
Cuchilla curva Stanley	Esemec S. A	7,67	a crédito 20 días
D/ volt nicomar copyline P/Copiadora	Importadora Loayza		a crédito 25 días
Desarmador varios modelos	Importadora Loayza	1,34-1,87	a crédito 25 días
Destornillador varias dimensiones	Conelsa	3,11-7,15	a crédito 15 días

Detector humo general Purpose	Esemec S. A	10,27	a crédito 20 días
Dimer klik	Importadora Loayza	3,79	a crédito 25 días
Disco corte DEWALT varios modelos	Provelec Cia. Ltda	1,50-5,80	a crédito 40 días
Dobladora de tubo varias dimensiones	Procoineec	18,75- 25,44	a crédito 30 días
Ducha broccherini varios modelos	Esemec s.a	15,18-22,50	a crédito 20 días
Ducto súper -Flex 4	Importadora Loayza	14,28	a crédito 25 días
Enchufe varios diseños	Conelsa	0,89 - 7,50	a crédito 15 días
Energizar C2	Esemec s.a	3,57	a crédito 20 días
Escalera aluminio varias dimensiones	Importadora Loayza	67,85- 375,14	a crédito 25 días
Espiral Dexson varias dimensiones	Provelec Cia. Ltda.	4,07- 6,5 3	a crédito 40 días
Estilete metal/ plast.	Conelsa	1,47- 5,48	a crédito 15 días
Stopas 5/8	Importadora Loayza	0,71	a crédito 25 días
Extensión varios colores y dimensiones	Vetto	1,11-15,63	a crédito 15 días
Farol varios modelos	Importadora Loayza	12,95-187,5	a crédito 25 días

Filamento varios modelos	Esemec s.a	1,36 - 6,25	a crédito 20 días
Filtro para teléfono	Importadora Loayza	4,46	a crédito 25 días
Flexometro kyoto caucho 3m. X146 m	Conelsa	1,07	a crédito 15 días
Foco ahorrador, bola, led varios modelos	Importadora Loayza	1 - 36,57	a crédito 25 días
Gabinete metálico varias dimensiones	Conelsa	17,85-194,53	a crédito 15 días
Gel tapa tierra fastgel	Esemec s.a	22,32	a crédito 20 días
Grapa plástica c/clavo p/cable rg6	Importadora Loayza	1,78	a crédito 25 días
Grillete p/cable 1/8	Procoineec	8,02	a crédito 30 días
Ignitor na/mh 70w layrton	Provelec Cia. Ltda	9,49	a crédito 40 días
Intercomunicador varios modelos	Importadora Loayza	25,00 - 205,44	a crédito 25 días
Kid de circuito varios diseños	Importadora Loayza	24,25 - 850,44	a crédito 25 días
Led driver 60W 100-250VAC Ledex	Esemec s.a	15,62	a crédito 20 días
Lente de seguridad deportivo azul	Importadora Loayza	3,12	a crédito 25 días
Libretín letras , números	Procoineec	12,35 - 12,36	a crédito 30 días
Limpia contactos elec 11	Importadora Loayza	7,72	a crédito 25 días
Linterna varios diseños	Esemec s.a	2,9 - 7,14	a crédito 20 días

Llaves hexagonales varios tamaños	Provelec Cia. Ltda.	5,80-5,80	a crédito 40 días
Luminaria led alumbrado público, piso	Conelsa	22,80 - 491,07	a crédito 15 días
Luz led, piloto varios modelos	Importadora Loayza	2,23 - 43,75	a crédito 25 días
Manguera anillada Varios diseños	Esemec s.a	1,09 - 601,75	a crédito 20 días
Manómetro de presión de 0-100PC	Importadora Loayza	3,5	a crédito 25 días
Martillo uña curva 16oz mango madera ½	Procoineec	6,7	a crédito 30 días
Mazo mandarria combo Stanley	Provelec Cia. Ltda	16,79	a crédito 40 días
Mini rele auxiliar varios modelos	Provelec Cia. Ltda	4,02 - 4,02	a crédito 40 días
Monitor 72H blanco P/kit video a colores	Importadora Loayza	323,29	a crédito 25 días
Multímetro digital greenlee DM45	Conelsa	62,34	a crédito 15 días
Multímetro varios modelos	Esemec s.a	8,57 - 9,38	a crédito 20 días
Ojo de buey varis diseños	Conelsa	4,24 - 37,95	a crédito 15 días
Organizador cajones 15 compartimentos	Esemec s.a	19,4	a crédito 20 días
	Conelsa	6,91 - 38,40	a crédito 15 días

Panel cuadrado, redondo led			
Pasta soldar	Esemec s.a	1,25	a crédito 20 días
Pela cables Stanley 3 3n 1	Importadora Loayza	15,17	a crédito 25 días
Pilas Energizer varios dimensiones	Procoineec	2,45 - 5,08	a crédito 30 días
Pinza amperimetrica varios diseños	Provelec Cia. Ltda	4,38 - 147,32	a crédito 40 días
Placa matix varios diseños	Procoineec	2,79 - 5,94	a crédito 30 días
Plafón circular, cuadrado varios diseños	Conelsa	8,83 - 27,68	a crédito 15 días
Porta fusible c/luz	Esemec s.a	1,69	a crédito 20 días
Portero varios modelos	Importadora Loayza	94,59 - 622,63	a crédito 25 días
Persostato SQD.1HP	Procoineec	13,9	a crédito 30 días
Protector voltaje varios modelos	Conelsa	15,17 - 15,18	a crédito 15 días
Protoboard varias dimensiones	Esemec s.a	3,79 - 16,65	a crédito 20 días
Pulsador varios modelos	Importadora Loayza	1,75 - 11,20	a crédito 25 días
Reflector varios modelos	Esemec s.a	5,80 - 143,91	a crédito 20 días
Regulador voltaje nicomar 2000	Importadora Loayza	62,5	a crédito 25 días

Rele auxiliar, térmico varios modelos	Conelsa	8,04 - 30,35	a crédito 15 días
Repartidor 4 rolos 125 AMP Legrand	Esemec s.a	42,41	a crédito 20 días
Resina del empalme CAL90 B1N270	Importadora Loayza	89,25	a crédito 25 días
Riel din	Procoineec	2,68	a crédito 30 días
Sacabocado varias dimensiones	Provelec Cia. Ltda	77,96 - 101,66	a crédito 40 días
Selector varios modelos	Conelsa	1,78 - 13,39	a crédito 15 días
Sensor de movimiento varios modelos	Conelsa	6,91 - 15,62	a crédito 15 días
Set led strip smd 5050 6000k 12vdc	Esemec s.a	33,79	a crédito 20 días
Sierra Sanflex No. 18 gruesa	Importadora Loayza	1,35	a crédito 25 días
Silicón transparente 1000 40ml	Procoineec	1,47	a crédito 30 días
Sirena 110v colombiana plástica	Provelec Cia. Ltda	28,73	a crédito 40 días
Soporte C/ transformador varios modelos	Importadora Loayza	2,90 - 42,69	a crédito 25 días
Spray varios colores	Conelsa	2,23 - 2,68	a crédito 15 días
Supresor de picos 6 servicios Sylvania	Esemec s.a	6,69	a crédito 20 días
Swicht varios modelos	Importadora Loayza	1,11 - 11,16	a crédito 25 días

Taladro inalámbrico Shall	Procoineec	22,32	a crédito 30 días
Tapa ciega varios modelos	Procoineec	1,11 - 1,34	a crédito 30 días
Temporizador varias dimensiones	Provelec Cia. Ltda	7,58 - 24,10	a crédito 40 días
Terminal varios modelos	Provelec Cia. Ltda	1,79 - 3,50	a crédito 40 días
Timbre varios diseños	Importadora Loayza	4,73 - 50	a crédito 25 días
Toma varios diseños	Conelsa	1,33 - 6,27	a crédito 15 días
Toolcraft navaja abatible mango caucho	Esemec s.a	4,46	a crédito 20 días
Tornillo varias dimensiones	Importadora Loayza	1,65 - 2,27	a crédito 25 días
Transformador de portero PRS-220	Procoineec	30,08	a crédito 30 días
Truper kid p/para instalar cerradura 15pz	Provelec Cia. Ltda	13,39	a crédito 40 días
Tubo eléctrico, led plástico, varios modelos	Conelsa	1,31 -18,72	a crédito 15 días
Válvula varias dimensiones	Importadora Loayza	68,30 - 81,90	a crédito 25 días
Variador de frecuencias varios modelos	Provelec Cia. Ltda	362 - 2.835,25	a crédito 40 días
Varilla cobre varias dimensiones	Conelsa	4,46 - 7,45	a crédito 15 días

Ventilador dimensiones	varias	Importadora Loayza	25,00 -25, 00	a crédito 25 días
---------------------------	--------	-----------------------	------------------	----------------------

Fuente: Empresa Súper Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

4.2.13 Plan de Markentig

Se realizó este plan de marketing con proyección de 5 años, en base al autor, Raúl Choque, es un resumen de las actividades relacionadas directamente con la presentación de la empresa en el mercado con una publicidad adecuada y acorde a las expectativas fijadas en la planificación estratégica.

Tabla 20: Plan de Marketing

No.	Objetivo	Medio de Comunicación	Presupuesto					TOTAL
			2016	2017	2018	2019	2020	
1	Diversificar los productos para su comercialización.	Impresos comerciales (Imprenta Galaxis)	\$ 250,00	\$262,50	\$275,63	\$289,41	\$303,88	\$1381,42
2	Aplicar nuevos procesos de comercialización.	Publicitar sus productos a través de Catálogos. (Imprenta Galaxis)	\$ 200,00	\$210,00	\$220,50	\$231,52	\$243,09	\$1105,11
3	Incrementar las ventas de productos de la empresa.	Contratar el servicio de frecuencia radial. (Radio Fantasma)	\$ 350,00	\$ 367,50	\$385,88	\$405,17	\$425,43	\$1933,98
4	Identificar la nueva maquinaria, equipo y equipo de cómputo.	Suplir los activos fijos cuando se haya terminado su vida útil.	\$ 500,00	\$525,00	\$551,25	\$578,81	\$607,75	\$2762,81
	TOTAL		\$1300,00	\$1365,00	\$1433,26	\$1504,91	\$1580,15	\$7183,32

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Regina Cañar

4.2.14 Factibilidad Financiera

Tabla 21: Rol de pagos de la empresa Súper Eletric Center

Nómina	Cargo	Remuneraciones	Otros ingresos	total	Aporte patronal	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondo de Reserva	Vacaciones	TOTAL
Guaypatin Loor Fredet Roveri	Gerente	9.600	1.000	10.600	1287,9	800	366	882,98	400	14.336,88
Guaypatin Herrera Christian Andrés	Electricista	4.392	350	4.742	576,15	366	366	395,00	183	6.628,16
Herrera González María de Lourdes	Vendedora	4.488	400	4.888	593,89	374	366	407,17	187	6.816,06
Moya Cecilia	Contadora	6.000	360	6.360	772,74	500	366	529,78	250	8.778,52
Muchagalo Pillana Diego Fernando	Electricista	4.392	350	4.742	576,15	366	366	395,00	183	6.628,16
Saldarriaga Salavarría Víctor Hugo	Electricista	4.392	350	4.742	576,15	366	366	395,00	183	6.628,16

Nómina	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Guaypatin Loor Fredet Roveri	15.340,46	16.414,29	17.563,29	18.792,72	20.108,21
Guaypatin Herrera Christian Andrés	7.092,13	75.88,58	8.119,78	8.688,16	9.296,33
Herrera González María de Lourdes	7.293,18	7.803,70	8.349,96	8.934,46	9.559,88
Moya Cecilia	9.393,02	10.050,53	10.754,07	11.506,85	12.312,33
Muchagalo Pillana Diego Fernando	7.092,13	7.588,58	8.119,78	8.688,16	9.296,33
Saldarriaga Salavarría Víctor Hugo	7.092,13	7.588,58	8.119,78	8.688,16	9.296,33
Total Σ	53.303,07	57.034,28	61.026,68	65.298,55	69.869,45

Fuente: Empresa Súper Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

Interpretación: Se realizó una proyección salarial considerando los beneficios que marcan la ley como son: décimo tercero y cuarto, vacaciones, fondo de reserva y los pagos al IESS, para el primer año se estableció un valor de 53303,07 dólares, elevándose a 69869,45 dólares.

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS DE LA EMPRESA SUPER ELECTRIC CENTER

Tabla 22: Depreciaciones de los Activos de la empresa

No.	Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total	Valor Residual	Porcentaje de Depreciación	Valor de Depreciación
	Muebles y enseres						
1	Silla giratoria ergonómica	2	119,00	238,00	23,80	10%	21,42
2	Silla de oficina	1	21,00	21,00	2,10	10%	1,89
3	Escritorios de oficina	2	140,00	280,00	28,00	10%	25,20
4	Archivador vitrina	1	230,00	230,00	23,00	10%	20,70
5	Anaquele pequeño	1	60,00	60,00	6,00	10%	5,40
6	Vitrinas grandes	2	300,00	600,00	60,00	10%	54,00
7	Exhibidor	1	150,00	150,00	15,00	10%	13,50
8	Estanterías de bodega	3	80,00	240,00	24,00	10%	21,60
	Total Muebles y enseres						163,71
	Equipo de computo						
11	Computadoras Hp de mesa	2	400,00	800,00	80,00	33%	237,60
	Total Equipo de computo						237,60
	Equipo de oficina						
12	Televisión Samsung 30 Pulgadas	1	500,00	500,00	50,00	10%	45,00
	Total Equipo de oficina						45,00

	Vehículos						
13	Camioneta Toyota 2005	1	12.000,00	12000,00	1200,00	20%	2160,00
14	Auto Aveo Mazda	1	10.000,00	10000,00	1000,00	20%	1800,00
	Total Vehículo						3960,00
	Edificio						
15	Casa dos Pisos	1	100.000,00	100.000,00	10.000,00	5%	4500,00
	Total Edificio						8460,00
	Total Depreciación anual						\$ 8668,71

Fuente: Empresa Súper Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

Interpretación: Se realizó un inventario de activos de la empresa Super Electric de acuerdo a la normativa del SRI con su valor real y su depreciación respectiva, dando un valor de \$ 8.668,71.

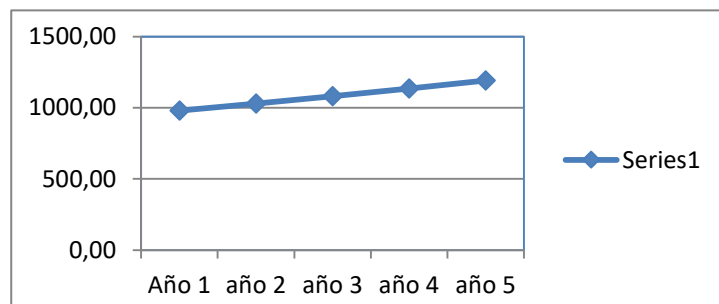
Tabla 23: Proyección de gastos de la empresa Super Electric Center

PROYECCIÓN GASTOS SUPER ELECTRIC CENTER						
Detalle	Mensual	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
LUZ	35,00	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51
AGUA	10,00	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86
TELÉFONO	16,75	201,00	211,05	221,60	232,68	244,32
INTERNET	20,00	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
		981,00	1.030,05	1.081,55	1.135,63	1.192,41
PUBLICIDAD	325,00	1.950,00	2.047,50	2.149,88	2.257,37	2.370,24

Fuente: Empresa Súper Electric Center

Elaborado por: Regina Cañar

Interpretación: Se realizó un análisis de todos los gastos que realiza la empresa Súper Electric tanto mensualmente, como también proyectando esos gastos para 5 años arrojando un valor de \$1192,41.



PUBLICIDAD	
RADIO	150,00
PRENSA	100,00
VOLANTES	75,00
TOTAL	325,00

PROYECCIÓN DE INGRESOS Y GASTOS DE LA EMPRESA SUPER ELECTRIC CENTER

Tabla 24: Proyección de Estado de Resultados

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas Ferretería	369.719,20	388.205,16	407.615,42	427.996,19	449.396,00
Ingresos Obras	62.775,00	69.209,44	72.669,91	76.303,40	80.118,58
TOTAL INGRESOS	<u>432.494,20</u>	<u>457.414,60</u>	<u>480.285,33</u>	<u>504.299,59</u>	<u>529.514,57</u>
GASTOS Y COSTOS					
GASTOS	65.871,78	69.798,00	73.995,15	78.482,00	83.278,64
COSTOS DE VENTAS	310.548,55	345.830,42	342.379,78	359.498,77	377.473,70
TOTAL GASTOS Y COSTOS	376.420,33	415.628,42	416.374,93	437.980,77	460.752,44
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	8.411,08	6.267,93	9.586,56	9.947,82	10.314,33
IMPUESTO A LA RENTA	10.962,44	8.169,20	12.494,48	12.965,33	13.443,02
UTILIDAD NETA	36.700,35	27.349,06	41.829,36	43.405,67	45.004,88
	<u>432.494,20</u>	<u>457.414,61</u>	<u>480.285,33</u>	<u>504.299,59</u>	<u>529.514,67</u>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Regina Cañar

Interpretación: Se realizó un balance de resultados de la empresa Súper Electric Center de todos sus ingresos tanto de venta de material eléctrico como también de los servicios de mantenimiento industrial, proyectado a 5 años arrojando un valor de \$ 529.514,57. También se ha proyectado una utilidad neta proyectada a 5 años de \$45.004,88.

INDICACIONES FINANCIEROS

Constituyen un método para conocer hechos relevantes de las operaciones y la situación financiera de la empresa Súper Electric. Para que este método sea efectivo, los indicadores financieros deben ser evaluados conjuntamente.

RENTABILIDAD

$$\text{Rendimiento de capital contable} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} \times 100$$

$$\text{Rendimiento de capital contable} = \frac{-30.078,38}{104.971,46} \times 100 = -28,65$$

La empresa Super Electric Center cuenta un rendimiento de menos 28,65%, es decir se perdió el capital.

$$\text{Rendimiento de ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

$$\text{Rendimiento de ventas} = \frac{-30.078,38}{124.075,80} \times 100 = -24,24$$

La empresa Super Electric Center tiene una rentabilidad de -24,24% con respecto a las ventas, es decir que se generó pérdidas en las ventas.

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{-30.078,38}{180.844,03} = -0,17$$

Este indicador permite conocer las ganancias que la empresa Super Electric Center obtiene el - 0,17%, generando una pérdida de los activos.

LIQUIDEZ

$$\text{Movilidad del activo circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Movilidad del activo circulante} = \frac{122.492,18}{180.844,03} = 0,68$$

La empresa Super Electric Center no tiene liquidez, por cada dólar que debe solo tiene 0,68 centavos para cubrirlas de forma inmediata.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 122.492,18 - 75.872,57 = \$46.619,61$$

La empresa Super Electric Center tiene un capital de trabajo de \$46.619,61, con estos recursos se podría poner en marcha las estrategias del presente trabajo.

FINANCIAMIENTO

$$\text{Inversión en activo fijo} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Inversión en activo fijo} = \frac{104.971,46}{25.786,95} = 4,07$$

Se estableció que el capital contable es del 4,07 veces más del activo fijo; es decir, que el activo es fijo es mínimo.

VENTAS

$$\text{Movilidad de los inventarios} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Capital contable}}$$

$$\text{Movilidad de los inventarios} = \frac{122.492,18}{104.971,46} = 1,17$$

El resultado indica que la movilidad de los inventarios de la empresa Super Electric Center es de 1,17.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costo de ventas}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{59.909,06}{114.182,95} = 0,52$$

El resultado indica que la Empresa Super Electric Center tarda 52 días en pagar sus compras.

Presupuestos Anual

Tabla 25: Presupuesto

Ingresos			Gastos	
Ventas ferretería	Parcial	\$369.719,20	Costo de ventas	310.548,55
Ingresos			Sueldos y salarios	\$53.303,07
Ingresos productos en este rango (1,01-3,00)	921,00		Gastos Básicos	\$1.950,00
Ingresos productos en este rango (3,01-10,00)	36.228,40		Gastos depreciación	\$8.668,71
Ingresos productos en este rango (10,01-50,00)	64.387,40		Gastos publicidad	\$1.950,00
Ingresos productos en este rango (50,01-3.000,00)	175.254,20		TOTAL GASTOS	376.420,33
SUBTOTAL	369.719,20		OTROS VALORES REPORTADOS	
Ingresos obras		\$62.775,00	Participación trabajadores	8.411,08
Mantenimiento	12.000,00		Impuesto a la renta	10.962,44
Nuevas instalaciones	50.775,00		Utilidad neta	36.700,35
TOTAL		\$432.494,20		\$432.494,20

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Regina Cañar

CONCLUSIONES

- ✓ Puedo concluir que la empresa Super Electric Center, nace en Pelileo en 1993, dedicada a la venta al por mayor menor de Material Eléctrico y Mantenimiento Industrial, donde su principal deficiencia es la ausencia de una Planificación Estratégica, donde se incluyan aspectos claves como la misión, visión y objetivos a fin de mejorar su crecimiento y posicionamiento en el mercado.
- ✓ Se estableció dentro de la investigación que no se contaba con una estructura organizacional definida donde se incluyan las funciones y los requerimiento para cumplir eficiente con las actividades a ellos dirigidas, adicionalmente se realizaba duplicidad de actividades por la ausencia de las mismas.
- ✓ Se cuenta con Estados Financieros que son reportados en las declaraciones a los organismos de control, pero no se ha aplicado análisis financieros e indicadores que marque su crecimiento, adicionalmente no se realizaron proyecciones que defina cuanto de recursos necesitan y en qué período, a fin de establecer si los gastos pueden ser cubiertos con los ingresos generados.
- ✓ Se pudo evidenciar durante el estudio que el inventario no ha sido registrado en un sistema informático, a pesar de ser muy extenso, esto dificulta la generación de información para la toma de decisiones por alcanzar el crecimiento esperado debido a la alta inversión que se tiene.
- ✓ Ausencia de publicidad que permita identificar a la empresa en el mercado y dar a conocer los productos que se ofertan, y de esta manera generar los recursos económicos para cubrir sus egresos elementales.

RECOMENDACIONES

- ✓ Aplicar la Planificación Estratégica, en la empresa Super Electric Center, dedicada a la venta al por mayor menor de Material Eléctrico y Mantenimiento Industrial, donde se incluyan aspectos claves como la misión, visión y objetivos a fin de mejorar su crecimiento y posicionamiento en el mercado.
- ✓ Aplicar la estructura organizacional donde se establezcan los cargos y las funciones para cada uno de los empleados, a fin de poder evaluar el cumplimiento de las actividades y alcanzar un rendimiento óptimo en los recursos.
- ✓ Aplicar un análisis financiero e indicadores que marque su crecimiento, también con proyecciones que defina cuanto de recursos necesitan, los Estados Financieros se presentaran a los organismos de control y cuadren con las declaraciones.
- ✓ Registrar un sistema informático todo el inventario, para facilitar la generación de información también la toma de decisiones, y alcanzar rentabilidad en la empresa Super Electric Center.
- ✓ Utilizar un medio de comunicación radial, que permita dar a conocer a la empresa Super Electric Center, los productos y el mantenimiento industrial y de esta manera alcanzar el crecimiento esperado en posicionamiento y generación de recursos.

BIBLIOGRAFÍA

- Ancin, J. M. (2012). *El Plan Estratégico en la Práctica*. México: Esic.
- Bárcena, A. L. (2012). *Planeacion Estrategica por Áreas Funcionales*. México: Alfaomega.
- Bonilla Huilca, T. C. (20 de Diciembre de 2011). <http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/1208>. Recuperado el 04 de Agosto de 2016, de <http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/1208>
- Bonilla Huilca, T. C., & Navarrete Olmedo, V. d. (20 de 12 de 2011). <http://dspace.espoch.edu.ec>. Recuperado el 14 de julio de 2016, de <http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/1208>
- Cajas Chicaiza, D. G. (26 de septiembre de 2012). <http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/2088>. Recuperado el 04 de agosto de 2016, de <http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/2088>
- Cejudo, J. M. (2003). *Metodología y Técnicas de Investigación Social*. España: Cofás.
- Choque, R. (2015). *Planeamiento Estratégico*. Perú: Macro.
- Choque, R. (2015). *Planteamiento Estrategico*. Perú: Macro.
- Cortés, T. (2012). *Metodología de la Investigación*. México: Trillas.
- Fernández, S. (2007). *Los Proyectos de Inversión*. Costa Rica: ET.
- Fred R, D. (2003). *Conceptos de administración estratégica*. Mexico: Editorial Pearson.
- Jiménez, F., & Espinoza, C. (2007). *Costos Industriales*. Costa Rica: Tecnológica.
- Kirchner, A. E. (2012). *Planeacion Estrategica por Areas Funcionales*. México : Alfaomega.
- Lara, E. (2011). *Fundamentos de investigaciòn*. Mexico: Alfaomega.
- Maroto, J. C. (2007). *Estrategia de la División a la Acción*. Madrid: Esic.
- Münch, L. (2007). *Administración*. México: Pearson.
- Ortega, A. L. (2008). *Planeación Financiera Estratégica*. México: MacGraw-Hill Interamericana.
- Reyes, A. (2004). *Administracion de Empresas Teoria y Práctica*. México: Limusa.
- Rodriguez, S. H. (2011). *Introducción a la Administración*. México: McGraw Hill.
- Salazar Riofrío, G. B. (04 de Octubre de 2013). <http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/2843>. Recuperado el 04 de Agosto de 2016, de <http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/2843>

Summers, D. C. (2006). *Adminstracion de la Calidad*. Mexico: Pearson.

Tamayo, P. (2004). *Procesos de la Ivestigacion Cientifica*. Mexico.




Valencia, E. H. (2005). *MANUAL DE TECNICAS DE INVESTIGACIÓN*. Perú: Segunda Edición.

ANEXOS

Anexo 1: Balance General Empresa SUPER ELECTRIC CENTER

ACTIVOS	
Efectivo	850,23
Cuentas por cobrar	4.200,00
Crédito IVA	26.071,27
Crédito Renta	1443,4
Inventario	122.492,18
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	155.057,08
 ACTIVOS NO CORRIENTES	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
Inmuebles	9.680,80
Muebles y Enceres	446,43
Equipo de Computo Software	450,25
Vehículo	23.004,08
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	7794,61
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	25.786,95
TOTAL ACTIVOS	<u>180.844,03</u>
 PASIVOS	
Cuentas por pagar	59.909,06
Obligaciones con instituciones financieras	15.358,40
Otras Cuentas por pagar	223,11
Obligaciones con el IESS	382
TOTAL PASIVOS	75.872,57
TOTAL PATRIMONIO NETO	104.971,46
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>180.844,03</u>

Anexo 2: RUC Empresa SUPER ELECTRIC CENTER

 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES		 <i>...le hace bien al país</i>	
NÚMERO RUC:	1802344745001		
APELLIDOS Y NOMBRES:	GUAYPATIN LOOR FREDET ROVERTI		
NOMBRE COMERCIAL:	SUPER ELECTRIC CENTER		
CONTADOR:	MOYA PEREZ CECILIA ISABEL		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	SI/N	NÚMERO:	SI/N
RUC. NACIMIENTO:	13/03/1970	RUC. INICIO ACTIVIDADES:	06/07/1993
RUC. INSCRIPCIÓN:	06/07/1993	RUC. ACTUALIZACIÓN:	05/12/2014
RUC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		RUC. REINICIO ACTIVIDADES:	
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL			
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MATERIAL ELÉCTRICO			
DOMICILIO TRIBUTARIO			
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: SAN PEDRO DE PELILEO Parroquia: PELILEO Calle: PADRE JORGE CHACON Numero: 13-18 Intersección: JOSE MEJIA Referencia: JUNTO A LA FARMACIA GAVILANEZ, BARRIO CENTRO Telefono: 032871295			
DOMICILIO ESPECIAL			
SI/N			
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS			
<ul style="list-style-type: none"> * ANEXO RELACION DEPENDENCIA * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA 			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	2	ABIERTOS	2
JURISDICCIÓN	1. ZONA 3 TUNGURAHUA	CERRADOS	0
			
Código: RIMRUC2016000637314			
Fecha: 20/06/2016 12:59:47 PM			

La presente información reposa en la base de datos del SRL, conforme la declaración realizada por el contribuyente

OBRAS EN CURSO BAJO CONTRATO DE CONSTRUCCIÓN				331	+	0.00	CONTRATOS NETOS LOCALES DE BIENES NO PRODUCTIVOS POR EL SUJETO PASIVO	7011	+	150741.62	7012	0.00	
INVENTARIO DE OBRAS EN CONSTRUCCIÓN				332	+	0.00	CONTRATOS NETOS LOCALES PRODUCTO DE LA ACTIVIDAD DE CONSTRUCCIÓN	7021	+	0.00	7023	0.00	
INVENTARIO DE OBRAS TERMINADAS				333	+	0.00	PROPORCIONES DE BIENES NO PRODUCTIVOS POR EL SUJETO PASIVO	7031	+	0.00	7033	0.00	
INVENTARIO DE MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCIÓN				334	+	0.00	INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCTIVOS POR EL SUJETO PASIVO	7041	-	122492.18			
INVENTARIO DE INSTRUMENTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS				335	+	0.00	INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMAS	7051	+	0.00			
(-) PROVISIÓN DE INVENTARIOS POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PÉRDIDAS EN INVENTARIO				336	-	0.00	CONTRATOS NETOS LOCALES DE MATERIA PRIMAS	7061	+	0.00	7063	0.00	
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPO				337	+	0.00	IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMAS	7071	+	0.00	7073	0.00	
(-) PROVISIÓN POR DETERIORO DEL VALOR DEL ACTIVO CORRIENTE				338	-	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMAS	7081	-	0.00			
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DESCONTINUADAS				339	+	0.00	INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7091	+	0.00			
OTROS ACTIVOS CORRIENTES				340	+	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7101	-	0.00			
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES				345	=	155057.08	INVENTARIO FINAL PRODUCTOS TERMINADOS	7111	+	0.00			
ACTIVOS NO CORRIENTES							(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	7121	-	0.00			
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS							SUELOS, SALARIOS Y OTRAS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRANDE DEL BIEN	7131	+	0.00	21328.80	7133	0.00
TERRENOS				350	+	0.00	REMEDIACIÓN, RECONSTRUCCIÓN Y OTRAS REPARACIONES	7141	+	0.00	3551.16	7143	0.00
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)				351	+	9680.80	RESERVA PARA LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	7151	+	0.00	3752.12	7153	0.00
CONSTRUCCIONES EN CURSO				352	+	0.00	HONORARIOS PROFESIONALES Y DÍGITAS	7161	+	0.00	1741.00	7163	0.00
MUEBLES Y ENGRAS				353	+	446.43	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	7171	+	0.00	0.00	7173	0.00
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES				354	+	0.00	ASEGURAMIENTOS	7181	+	0.00	0.00	7183	0.00
NAVES, AERONAVES, BARCOS Y SIMILARES				355	+	0.00	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7191	+	0.00	1875.46	7193	0.00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE				356	+	450.25	COMPLEMENTOS Y SUBSISTENTES	7201	+	0.00	859.85	7203	0.00
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMIÓN MÓVIL				357	+	23004.08	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	7211	+	0.00	0.00	7213	0.00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO				358	+	0.00	SUBMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	7221	+	0.00	146.84	7223	0.00
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				359	+	0.00	TRANSPORTE	7231	+	0.00	171.50	7233	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				360	-	7794.61	PARA SUBALICIA	7241	+	0.00	0.00	7243	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				361	-	0.00	PARA DESARROLLO	7251	+	0.00	0.00	7253	0.00
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLORACIÓN				362	+	0.00	PROVISIONES			7262	0.00	7263	0.00
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLORACIÓN				363	-	0.00	PARA VALORES DE INGRESOS	7271	+	0.00	0.00	7273	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLORACIÓN				364	-	0.00	PARA VALORES DE INGRESOS	7281	+	0.00	0.00	7283	0.00
PROPIEDADES DE INVERSIÓN				365	+	0.00	PARA VALORES DE INGRESOS	7291	+	0.00	0.00	7293	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES DE INVERSIÓN				366	-	0.00	LOCAL	7301	+	0.00	0.00	7303	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN				367	-	0.00	DEL EXTERIOR	7311	+	0.00	0.00	7313	0.00
ACTIVOS BIOLÓGICOS				368	+	0.00	LOCAL	7321	+	0.00	0.00	7323	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVOS BIOLÓGICOS				369	-	0.00	COMISIONES	7331	+	0.00	0.00	7333	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS BIOLÓGICOS				370	-	0.00	LOCAL	7341	+	0.00	0.00	7343	0.00
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS				379	=	25786.35	INTERESES FINANCIEROS	7351	+	0.00	0.00	7353	0.00



La presente información reposa en la base de datos del SRL, conforme la declaración realizada por el contribuyente

ACTIVOS INTANGIBLES									
PLURALIDAD	381	+	0.00	INTERESES PAGADOS A TERCEROS	LOCAL	7361	+	0.00	7363
	382	+	0.00	MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LUJUE Y OTROS BENEFIOS	LOCAL	7371	+	0.00	7373
	383	+	0.00	ACTIVOS DE EXPLORACION Y EXPLOTACION	DEL EXTERIOR	7381	+	0.00	7383
	384	+	0.00	OTROS ACTIVOS INTANGIBLES	RELACIONADAS	7391	+	0.00	7393
(-) AMORTIZACION ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES	385	-	0.00	RESERVA EN VENTA DE ACTIVOS	NO RELACIONADAS	7401	+	0.00	7403
	386	-	0.00		OTRAS RESERVAS	7411	+	0.00	7413
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES									
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES									
INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS	411	+	0.00	RENTAS Y RENDIMIENTOS (PRIMAS Y CEDENZAS)	DEL EXTERIOR POR PARTES RELACIONADAS	7441	+	0.00	7443
	412	+	0.00		GASTOS DE GESTION	7451	+	0.00	7453
OTRAS	413	+	0.00	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	LOCAL	7461	+	0.00	7463
RELACIONES	414	+	0.00			GASTOS DE VALOR	7471	+	0.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO CORRIENTES	415	+	0.00	PENA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	DEL EXTERIOR	7481	+	0.00	7483
	416	+	0.00			DEPRECIACION DE PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPO (EXCLUYE ACTIVOS BIOLÓGICOS Y PROPIEDADES DE INVERSION)	7491	+	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES	417	+	0.00	DEPRECIACION DEL REVALUO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	LOCAL	7501	+	0.00	7503
	418	+	0.00			DEPRECIACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	7511	+	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES	419	+	0.00	DEPRECIACION DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	DEL EXTERIOR	7521	+	0.00	7523
	420	+	0.00			DEPRECIACION DE PROPIEDADES DE INVERSION	7531	+	0.00
(-) PROVISION CUENTAS INCORRIBLES Y DETERIORO	421	+	0.00	AMORTIZACION DE ACTIVOS DE EXPLORACION Y EXPLOTACION	LOCAL	7541	+	0.00	7543
	422	-	0.00			OTRAS AMORTIZACIONES	7551	+	0.00
(-) PROVISION POR DETERIORO DE ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	423	-	0.00	SERVICIOS PÚBLICOS	DEL EXTERIOR	7561	+	0.00	7563
	424	+	0.00			PAGOS POR OTROS BIENES	7571	+	367.25
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	439	=	0.00	PAGOS POR OTROS BIENES	LOCAL	7581	+	53.50	7583
	445	+	0.00			PAGOS POR OTROS BIENES	7591	+	702.61
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS Y GASTOS									
TOTAL GASTOS									
TOTAL COSTOS									

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES					LOCALES	515	+	15358.40	CONCILIACIÓN TRIBUTARIA				
PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS					DEL EXTERIOR	516	+	0.00					
					LOCALES	517	+	0.00					
					DEL EXTERIOR	518	+	0.00					
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	519	+	0.00	UTILIDAD DEL EJERCICIO		6999-7999>0	801	+	0.00		
		DEL EXTERIOR	520	+	0.00								
	NO RELACIONADOS	LOCALES	521	+	223.11	PÉRDIDA DEL EJERCICIO		6999-7999<0	802	+	30076.38		
		DEL EXTERIOR	522	+	0.00								
PAGOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (PORCIÓN CORRIENTE)						524	+	0.00	CÁLCULO DE BASE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	(+) AJUSTE POR PRECIOS DE TRANSPARENCIA	097	+	0.00
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO						525	+	0.00			098	+	0.00
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO						526	+	0.00	BASE DE CÁLCULO DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES				
OBLIGACIONES CON EL IESS						527	+	382.00					
OTROS PAGOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS						528	+	0.00	(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES				
JUBILACIÓN PATRONAL						530	+	0.00					
TRANSPARENCIA CAGA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)						531	+	0.00	(-) DIVIDENDOS ENITOS				
CRÉDITO A MUTUO						532	+	0.00					
OBLIGACIONES ENITADAS CORRIENTES						533	+	0.00	(-) OTRAS RENTAS ENITAS				
ANTICIPOS DE CLIENTES						534	+	0.00					
PROVISIONES						535	+	0.00	(-) OTRAS RENTAS ENITAS DESTINADAS DEL COPCI				
TOTAL PASIVOS CORRIENTES						539	+	75872.57					
PASIVOS NO CORRIENTES									(+/-) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES NO CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	541	+	0.00								
		DEL EXTERIOR	542	+	0.00								
	NO RELACIONADOS	LOCALES	543	+	0.00	(+/-) GASTOS NO DEDUCIBLES DEL EXTERIOR							
		DEL EXTERIOR	544	+	0.00								
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	LOCALES	545	+	0.00									
	DEL EXTERIOR	546	+	0.00									
	LOCALES	547	+	0.00	(+/-) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES ATENDIBLE A INGRESOS ENITOS Formula: (104*15%) + [(105-104-100)*15% :2]								
	DEL EXTERIOR	548	+	0.00	(+/-) GASTOS INCLUIDOS PARA GENERAR INGRESOS ENITOS								
PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS	LOCALES	549	+	0.00									
	DEL EXTERIOR	550	+	0.00									
	LOCALES	551	+	0.00	(-) DEDUCCIONES POR LINES ESPECIALES								
	DEL EXTERIOR	552	+	0.00									
PAGOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (PORCIÓN NO CORRIENTE)						553	+	0.00	(-) DEDUCCIONES ESPECIALES DERIVADAS DEL COPCI				
TRANSPARENCIA CAGA MATRIZ Y SUCURSALES						554	+	0.00	(+/-) AJUSTE POR PRECIOS DE TRANSPARENCIA				
CRÉDITO A MUTUO						555	+	0.00					

La presente información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente



OPERACIONES DENTRAS NO CORRIENTES	556 +	0.00	(-) DEDUCCIÓN POR INCREMENTO NETO DE EMPLEADOS	815 -	0.00
ANTICIPOS DE CLIENTES	557 +	0.00			
PROVISIONES PARA DEDUCCIÓN PATRIMONIAL	558 +	0.00	(-) DEDUCCIÓN POR PAGO A TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD	816 -	0.00
PROVISIONES PARA DEVALUADO	559 +	0.00			
OTRAS PROVISIONES	560 +	0.00	(-) INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO	817 -	0.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	569 =	0.00			
PASIVOS DIFERIDOS	570 +	0.00	(+) COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES INCURRIDOS PARA GENERAR INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO	818 +	0.00
OTROS PASIVOS	580 +	0.00			
TOTAL DEL PASIVO	539 + 569 + 570 + 580 =	79872.57	UTILIDAD GRAVABLE	819 =	0.00
TOTAL PATRIMONIO NETO	698 =	1,04971.46	PÉRDIDA SUJETA A AMORTIZACIÓN EN PERÍODOS SIGUIENTES	829 =	26665.07
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	599 + 698 =	180844.03			
RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL					
ACTIVIDADES EMPRESARIALES CON REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS			AVANZO	INGRESOS	GASTOS DEDUCIBLES
INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO				481 +	491 -
LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL				710	0.00
OCCUPACIÓN LIBERAL (EXCLUYE CONJUNTERAS, ARTESANOS, AGENTES, REPRESENTANTES Y DEMÁS TRABAJADORES AUTÓNOMOS)				711 +	0.00
ARRENDOS DE BIENES INMUEBLES	703	0.00		712 +	0.00
ARRENDOS DE OTROS ACTIVOS	704	0.00		713 +	0.00
RENTAS AGRÍCOLAS	705	0.00		714 +	0.00
INGRESOS POR REGALÍAS				715 +	0.00
INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR				716 +	0.00
RENDIMIENTOS FINANCIEROS				717 +	0.00
DIVIDENDOS				718 +	0.00
OTRAS RENTAS GRAVADAS				719 +	0.00
				720 +	0.00
				721 +	0.00
				722 +	0.00
				723 +	0.00
				724 +	0.00
				725 +	0.00
				726 +	0.00
				727 +	0.00
				728 +	0.00
				729 +	0.00
				730 +	0.00
				731 +	0.00
				732 +	0.00
				733 +	0.00
				734 +	0.00
				735 +	0.00
				736 +	0.00
				737 +	0.00
				738 +	0.00
				739 +	0.00
				740 +	0.00
				741 +	0.00
				742 +	0.00
				743 +	0.00
				744 +	0.00
				745 +	0.00
				746 +	0.00
				747 +	0.00
				748 +	0.00
				749 +	0.00
				750 +	0.00
				751 +	0.00
				752 +	0.00
				753 +	0.00
				754 +	0.00
				755 +	0.00
				756 +	0.00
				757 +	0.00
				758 +	0.00
				759 +	0.00
				760 +	0.00
				761 +	0.00
				762 +	0.00
				763 +	0.00
				764 +	0.00
				765 +	0.00
				766 +	0.00
				767 +	0.00
				768 +	0.00
				769 +	0.00
				770 +	0.00
				771 +	0.00
				772 +	0.00
				773 +	0.00
				774 +	0.00
				775 +	0.00
				776 +	0.00
				777 +	0.00
				778 +	0.00
				779 +	0.00
				780 +	0.00
				781 +	0.00
				782 +	0.00
				783 +	0.00
				784 +	0.00
				785 +	0.00
				786 +	0.00
				787 +	0.00
				788 +	0.00
				789 +	0.00
				790 +	0.00
				791 +	0.00
				792 +	0.00
				793 +	0.00
				794 +	0.00
				795 +	0.00
				796 +	0.00
				797 +	0.00
				798 +	0.00
				799 +	0.00
				800 +	0.00
				801 +	0.00
				802 +	0.00
				803 +	0.00
				804 +	0.00
				805 +	0.00
				806 +	0.00
				807 +	0.00
				808 +	0.00
				809 +	0.00
				810 +	0.00
				811 +	0.00
				812 +	0.00
				813 +	0.00
				814 +	0.00
				815 +	0.00
				816 +	0.00
				817 +	0.00
				818 +	0.00
				819 +	0.00
				820 +	0.00
				821 +	0.00
				822 +	0.00
				823 +	0.00
				824 +	0.00
				825 +	0.00
				826 +	0.00
				827 +	0.00
				828 +	0.00
				829 +	0.00
				830 +	0.00
				831 +	0.00
				832 +	0.00
				833 +	0.00
				834 +	0.00
				835 +	0.00
				836 +	0.00
				837 +	0.00
				838 +	0.00
				839 +	0.00
				840 +	0.00
				841 +	0.00
				842 +	0.00
				843 +	0.00
				844 +	0.00
				845 +	0.00
				846 +	0.00
				847 +	0.00
				848 +	0.00
				849 +	0.00
				850 +	0.00
				851 +	0.00
				852 +	0.00
				853 +	0.00
				854 +	0.00
				855 +	0.00
				856 +	0.00
				857 +	0.00
				858 +	0.00
				859 +	0.00
				860 +	0.00
				861 +	0.00
				862 +	0.00
				863 +	0.00
				864 +	0.00
				865 +	0.00
				866 +	0.00
				867 +	0.00
				868 +	0.00
				869 +	0.00
				870 +	0.00
				871 +	0.00
				872 +	0.00
				873 +	0.00
				874 +	0.00
				875 +	0.00
				876 +	0.00
				877 +	0.00
				878 +	0.00
				879 +	0.00
				880 +	0.00
				881 +	0.00
				882 +	0.00
				883 +	0.00
				884 +	0.00
				885 +	0.00
				886 +	0.00
				887 +	0.00
				888 +	0.00
				889 +	0.00
				890 +	0.00
				891 +	0.00
				892 +	0.00
				893 +	0.00
				894 +	0.00
				895 +	0.00
				896 +	0.00
				897 +	0.00
				898 +	0.00
				899 +	0.00
				900 +	0.00
				901 +	0.00
				902 +	0.00
				903 +	0.00
				904 +	0.00
				905 +	0.00
				906 +	0.00
				907 +	0.00
				908 +	0.00
				909 +	0.00
				910 +	0.00
				911 +	0.00
				912 +	0.00
				913 +	0.00
				914 +	0.00
				915 +	0.00
				916 +	0.00
				917 +	0.00
				918 +	0.00
				919 +	0.00
				920 +	0.00
				921 +	0.00
				922 +	0.00
				923 +	0.00
				924 +	0.00
				925 +	0.00
				926 +	0.00
				927 +	0.00
				928 +	0.00
				929 +	0.00
				930 +	0.00
				931 +	0.00
				932 +	0.00
				933 +	0.00
				934 +	0.00
				935 +	0.00
				936 +	0.00
				937 +	0.00
				938 +	0.00
				939 +	0.00
				940 +	0.00
				941 +	0.00
				942 +	0.00
				943 +	0.00
				944 +	0.00
				945 +	0.00
				946 +	0.00
				947 +	0.00
				948 +	0.00
				949 +	0.00
				950 +	0.00
				951 +	0.00
				952 +	0.00
				953 +	0.00
				954 +	0.00
				955 +	0.00
				956 +	0.00
				957 +	0.00
				958 +	0.00
				959 +	0.00
				960 +	0.00
				961 +	0.00
				962 +	0.00
				963 +	0.00
				964 +	0.00
				965 +	0.00
				966 +	0.00
				967 +	0.00
				968 +	0.00
				969 +	0.00
				970 +	0.00
				971 +	0.00
				972 +	0.00
				973 +	0.00
				974 +	0.00
				975 +	0.00
				976 +	0.00
				977 +	0.00
				978 +	0.00
				979 +	0.00
				980 +	0.00
				981 +	0.00
				982 +	0.00
				983 +	0.00
				984 +	0.00
				985 +	0.00
				986 +	0.00
				987 +	0.00
				988 +	0.00
				989 +	0.0

EXONERACIÓN POR DISCAPACIDAD	740	TIPO DE BENEFICIARIO		N		
	750	IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA CON DISCAPACIDAD A QUIEN SE OTORGA (C.I. O PASAPORTE)				
	760	PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD				
	770	IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIUSE (C.I. O PASAPORTE)		777	-	0.00
50% UTILIDAD ATTRIBUIBLE A LA SOCIEDAD CONTRIUSAL POR LAS RENTAS QUE LE CORRESPONDA		MONTOS DE EXONERACIÓN		778	-	0.00
SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES		SUMAR DEL 771 AL 778		779	=	0.00
OTRAS RENTAS EXENTAS		VALOR IMPUESTO PAGADO		INGRESOS		
INGRESOS POR LOTERÍAS, RIFAS Y AJUETAS		781	0.00	783	+	0.00
HERENCIAS, LEGADOS Y DONACIONES		782	0.00	784	+	0.00
PENSIONES JUBILARES				786	+	0.00
OTROS INGRESOS EXENTES				787	+	0.00
SUBTOTAL OTRAS RENTAS EXENTAS				789	=	0.00
RESUMEN IMPOSITIVO						
BASE IMPONIBLE GRAVADA		749-779		832	=	3846.56
TOTAL IMPUESTO CAUSADO				839	=	0.00
(-) ANTICIPO PAGADO				840	-	
(1) TOTAL ANTICIPO DETERMINADO DEL EJERCICIO FISCAL DECLARADO (SANTATORIA DE LA PRIMERA CUOTA, SEGUNDA CUOTA (Trasládese el campo 879 de la declaración del período anterior) Y SALDO DEL ANTICIPO)				841	-	1690.00
(4) IMPUESTO A LA RENTA CALCULADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO		839-840-841-0		842	=	0.00
(4) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTICIPO (Aplica para Ejercicios Anteriores a 2010)		839-840-841-0		843	=	0.00
(4) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO (EN CASO DE NO HABER CANCELADO LA TERCERA CUOTA DEL ANTICIPO, TRASLÁDESE EL CAMPO 879 DE LA DECLARACIÓN DEL PERÍODO ANTERIOR)				844	+	1690.00
(1) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZAN EN EL EJERCICIO FISCAL				845	-	1455.36
(1) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZAN EN EL EJERCICIO FISCAL EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA				846	-	0.00
(1) CRÉDITO TRIBUTARIO POR EXENCIONES				847	-	0.00
(1) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO				848	-	0.00
(1) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTÁCULOS PÚBLICOS				849	-	0.00
(1) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES				850	-	1853.20
(1) CRÉDITO TRIBUTARIO POR USO EN IMPORTACIONES (LISTADO BIENES OPT)				851	-	0.00
(1) EXONERACIÓN Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES				852	-	0.00
SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR		842-843-844-845-846-847-848-849-850-851-852-0		855	=	0.00
SUBTOTAL SALDO A FAVOR		843-843-844-845-846-847-848-849-850-851-852-0		856	=	1618.56
(4) IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO				857	+	0.00
(1) CRÉDITO TRIBUTARIO PARA LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO				858	-	0.00
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR				859	=	0.00
SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE				869	=	1618.56
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO (SUGERIDO PARA EL CONTRIBUYENTE)				880	=	1621.05
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO (Trasládese el campo 880 de la declaración del período actual)		871-1872-1873		879	=	1393.11



La presente información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

ANTICIPO A PAGAR		PRIMERA CUOTA		871	+	0.00										
		SEGUNDA CUOTA		872	+	0.00										
		SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACIÓN PRÓXIMO AÑO		873	+	1393.11										
PAGO PREVILO (Informativo)				890		0.00										
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)																
INTERÉS		897	USD	0.00	IMPUESTO	898	USD	0.00	MULTA	899	USD	0.00				
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)																
TOTAL IMPUESTO A PAGAR						859-898		902	+	0.00						
INTERÉS POR MOROS								903	+	0.00						
MULTAS								904	+	0.00						
TOTAL PAGADO								999	=	0.00						
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO								905	USD	0.00						
MEDIANTE COMPENSACIONES								906	USD	0.00						
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO								907	USD	0.00						
MEDIANTE TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL (TBC)								925	USD	0.00						
DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO CARITATIVAS							DETALLE DE COMPENSACIONES				TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL (TBC)					
908	N/C No	910	N/C No	912	N/C No	DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO DESMATERIALIZADAS		916	Resol No.	918	Resol No.					
909	USD	0.00	911	USD	0.00	913	USD	0.00	917	USD	0.00	919	USD	0.00	920	0.00
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLO SE DERIVA (Art. 101 de la L.R.T.).																
198		Cédula de Identidad o No. de Pasaporte		1802344045		199		RUC No.		180235927001						



La presente información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

Anexo 4: Calculo del Precio y Costo de los productos SUPER ELECTRIC CENTER

No.	Detalle	Valor unitario		Costo	
1	Abrazadera metálica 1/2	0,13	19,50	0,03	4,5
2	Aceite 3 el Tn 1 90 ML	1,40	182,00	1,04	135,20
3	Aceite WD-40 5.50 onz.	4,82	216,90	3,36	151,2
4	Adaptador 120v 500MA con transformador	5,04	226,80	3,47	156,15
5	Ahorrador 10W Italight Espiral 6500k	18,37	642,95	11,89	416,15
6	Ahorrador 15W Amarillo Sylvania Espiral	3,50	157,50	2,45	110,25
7	Ahorrador 15W Home Satar Bola	3,84	172,80	2,45	110,25
8	Ahorrador 20W Maviju espiral luz cálida	3,75	168,75	2,42	108,9
9	Ahorrador 65W Maviju espiral luz blanco	13,13	459,55	7,05	246,75
10	Ahorrador 85W Italight espiral 6500k	13,84	484,40	8,96	313,6
11	Ahorrador 85W Maviju espiral luz blanco	22,50	787,50	10,48	366,8
12	Aislador barra s/tornillo t/ escalera	6,25	281,25	4,86	218,7
13	Aislador pequeño SM-25	1,34	174,20	1,11	144,3
14	Aislador T/escalera 4P 21MMscalera 3/4 Camsco	5,50	247,50	3,67	165,15
15	Aislador T/escalera 4P 25MM	6,50	292,50	4,62	207,9
16	Aislador T/ escalera 4P 41MM	10,33	361,55	7,38	258,3
17	Aislador T/escalera 4P 33MM	9,15	411,75	6,54	294,3
18	Alambre galvanizado No. 18	1,56	202,80	0,24	31,2

19	Amarra 55cm T21 blanca Dexon	34,20	1.197,00	26,31	920,85
20	Amarra plástica 10cm.	1,12	145,60	0,59	76,7
21	Amarra plástica 25cm.	4,46	200,70	2,53	113,85
22	Amperímetro Digital pinza No. 266	8,93	401,85	6,00	270
23	Angulo INT 20X12 Dexon	0,45	67,50	0,35	52,5
24	Antena simple TV	1,35	175,50	1,05	136,5
25	Apliche decorativo Led bl.4 rayos de luz	46,20	1.617,00	38,50	1347,5
26	Apliche pared cristal cromado W:60H: 13:F 4ECMS	116,07	580,35	68,75	343,75
27	Apliche semiglobo pared PMMA OPAL 20 CM	16,25	568,75	13,00	455
28	Arco sierra fijo 12" 20206	7,15	321,75	3,66	164,7
29	Arco sierra Stanley	6,25	281,25	4,98	224,1
30	Arco sierra Trupper 8x12" ATX12	13,50	472,50	8,67	303,45
31	Automático bomba agua Squared	13,93	487,55	5,35	187,25
32	Balastro 150W 220-240VAC NA/MH Layrton	20,09	703,15	13,97	488,95
33	Balastro 2X32 WT electrónico universal	11,19	391,65	8,61	301,35
34	Balastro 70W 220- 240VAC NA/MH Layton	12,77	446,95	9,27	324,45
35	Balastro 2x75W Electrocontrol	21,23	743,05	14,74	515,9
36	Balastro 3x32 W Maviju electrónico	12,95	453,25	9,82	343,7
37	Bandeja 15CM 1UR- BNJ	8,93	401,85	6,68	300,6
38	Bandeja 20CM 1UR- BNJ	10,71	374,85	7,86	275,1

39	Barra cobre 1/4 x 1" 385 AMP	64,59	322,95	45,60	228
40	Barra cobre 1/8x 1/2 185 AMP	35,13	1.229,55	12,04	421,4
41	Barra cobre 1/8x1300A	35,13	1.229,55	24,80	868
42	Barra de cobre 1/8x3/4 245 AMP	36,36	1.272,60	18,42	644,7
43	Base Breaker simple	3,34	150,30	2,67	120,15
44	Base reflector PYF-14ª	1,78	231,40	0,59	76,70
45	Base reflector 8 pines pequeños Camsco	2,68	348,40	1,21	157,3
46	Base reflector 11 pines	2,63	341,90	2,10	273
47	Bateria Energizer alkalina max 9v	4,39	197,55	2,72	122,4
48	Batería Teléfono 30 Amp.	4,46	200,70	3,50	157,5
49	Bloque de Contactos N.A	0,54	81,00	0,36	54
50	Bovina para contactor MC (32A-40A)	12,14	424,90	7,66	268,1
51	Bovina para contactor MC (9B-22A)	7,58	341,10	4,79	215,55
52	Bomba de agua Santul 1/2 HP periférica	79,82	399,10	61,33	306,65
53	Boquilla caucho cooper	2,23	289,90	1,75	227,5
54	Bornera blanco flexible 16MM	2,68	348,40	2,10	273
55	Bornera c/tapa Camsco 12P. 15AMP.	3,57	160,65	1,99	89,55
56	Bornera c/tapa Camsco 12P. 25AMP	4,94	222,30	3,01	135,45
57	Bornera flexible 12P 400V 100AMP.	7,71	346,95	5,44	244,8
58	Bornera flexible BL 10MM 30AMP.	2,68	348,40	2,10	273

59	Bornera flexible Econo 12P 400V 100AMP.	1,11	144,30	0,76	98,8
60	Bornera riel AWG 10 MN No. 6	1,11	144,30	0,62	80,6
61	Bornera riel AWG 20-8	1,70	221,00	1,33	172,9
62	Bornera riel conexión tierra 6MN	1,38	179,40	1,05	136,5
63	Botonera switch on-off 30 AMP	5,80	261,00	1,55	69,75
64	Breaker MDW-C50-1P	4,82	216,90	3,70	166,5
65	Breaker 20AMP SQD	4,46	200,70	3,60	162
66	Breaker 2x50 AMP SQD	11,60	406,00	8,84	309,4
67	Breaker 2x63AMP SQD	11,60	406,00	8,84	309,4
68	Breaker 32AMP SQD	4,91	220,95	3,54	159,3
69	Breaker 32AMP Deutshland moeller	4,91	220,95	3,22	144,9
70	Breaker Chint 80 AMP caja moldeada	45,50	1.592,50	35,00	1225
71	Breaker Chint riel 2x63A	7,67	345,15	5,86	263,7
72	Breaker Chint riel 2x10 AMP	7,58	341,10	5,80	261
73	Breaker Chint riel 2x32AMP	7,58	341,10	5,80	261
74	Breaker Chint riel 3x20AMP	10,71	374,85	8,30	290,5
75	Breaker Chint riel 63AMP	4,86	218,70	3,10	139,5
76	Breaker LG 150AMP caja moldeada	98,53	492,65	74,49	372,45
77	Breaker LS para riel 2x32 AMP	15,75	551,25	12,11	423,85
78	Breaker LS para riel 2x20 AMP	12,98	454,30	9,16	320,6

79	Breaker LS 50 AMP caja moldeada	68,85	344,25	51,10	255,5
80	Breaker LS 60AMP caja moldeada	60,04	300,20	40,32	201,6
81	Breaker LS para riel 20 AMP	5,25	236,25	4,18	188,1
82	Breaker LS para riel 32 AMP	5,25	236,25	4,18	188,1
83	Breaker LS para riel 3X10AMP	18,43	645,05	11,61	406,35
84	Breaker LS para riel 3X20AMP	18,43	645,05	11,61	406,35
85	Breaker LS para riel 3X40AMP	20,31	710,85	9,44	330,4
86	Breaker LS para riel 3X50AMP	20,31	710,85	16,18	566,3
87	Breaker LS para riel din 20AMP	5,17	232,65	3,93	176,85
88	Breaker LS para riel din 2X10AMP	12,06	422,10	9,08	317,8
89	Breaker LS para riel din 32AMP	5,13	230,85	3,94	177,3
90	Breaker LS 100AMP caja moldeada	76,75	383,75	51,10	255,5
91	Breaker LS 125AMP caja moldeada	98,53	492,65	62,07	310,35
92	Breaker MDW-C20-1P	3,24	145,80	2,50	112,5
93	Breaker MDW-C32-1P	3,28	147,60	2,55	114,75
94	Breaker MDW-C40-2P	8,11	364,95	6,25	281,25
95	Breaker MDW-C16-1P	3,24	145,80	2,49	112,05
96	Breaker MDW-C32-3P	12,14	424,90	9,39	328,65
97	Breaker MDW-C40-1P	3,81	171,45	2,97	133,65
98	Breaker MDW-C50-2P	9,91	445,95	7,67	345,15

99	Breaker MDW-C63-1P	4,82	216,90	3,70	166,5
100	Breaker MDW-C63-2P	9,91	445,95	7,67	345,15
101	Breaker MDW-C70-3P	44,03	1.541,05	33,90	1186,5
102	Breaker MDW-C80A-3P	54,38	271,90	41,98	209,9
103	Breaker Moller 16AMP	3,97	178,65	3,03	136,35
104	Breaker Moller 20AMP	3,97	178,65	3,03	136,35
105	Breaker para riel din 1P 2AMP LS	5,80	261,00	4,18	188,1
106	Breaker para riel din 3P 32AMP LS	19,86	695,10	14,71	514,85
107	Breaker riel din 2P 20A Schneider	7,58	341,10	5,52	248,4
108	Breaker riel din 2P 40A Schneider	8,30	373,50	6,04	271,8
109	Breaker riel din 2P 50A Schneider	8,30	373,50	6,04	271,8
110	Breaker riel din 2P 63A Schneider	8,30	373,50	6,04	271,8
111	Breaker SQD 2X20 MP	11,81	413,35	8,54	298,9
112	Breaker SQD 2X32 A	11,60	406,00	8,84	309,4
113	Breaker SQD 2X40 AMP	11,75	411,25	8,84	309,4
114	Breaker SQD 32 AMP	4,46	200,70	3,33	149,85
115	Breaker SQD 3x16 AMP	28,70	1.004,50	22,06	772,1
116	Breaker SQD 3x20 AMP	28,75	1.006,25	22,46	786,1
117	Breaker SQD 3x36 AMP	33,93	1.187,55	22,06	772,1
118	Breaker SQD 3x40 AMP	28,75	1.006,25	22,46	786,1

119	Breaker SQD 3x50 AMP	28,75	1.006,25	22,46	786,1
120	Breaker SQD 40AMP	5,75	258,75	3,95	177,75
121	Breaker SQD 50AMP	5,24	235,80	3,88	174,6
122	Breaker SQD 63AMP	5,35	187,25	3,78	170,1
123	Breaker Steck riel 3x10 AMP	16,52	578,20	12,96	453,6
124	Breaker Steck riel 3x20 AMP	15,40	539,00	11,85	414,75
125	Breaker Weg riel 2AMP	7,20	324,00	5,54	249,3
126	Breaker Weg riel 2X20AMP	11,79	412,65	9,04	316,4
127	Breaker Weg riel 3X40	16,92	592,20	9,86	345,1
128	Breaker Chint 3x100 riel	31,25	1.093,75	24,00	840
129	Broca Black & Decker concreto 5/16	0,87	130,50	0,63	94,5
130	Broca de percusión 1/2 x6	2,67	347,10	2,00	260
131	Broca de percusión 1/4 x6	1,44	187,20	1,09	141,7
132	Broca de percusión 3/8 x6	2,28	296,40	1,68	218,4
133	Broca Dewalt metal madera ¼	1,04	135,20	0,73	94,90
134	Broca hierro 1/4 X3/97QSB	1,29	167,70	0,98	127,4
135	Broca mecha percusión 1/4 x6	1,45	188,50	1,02	132,6
136	Broca p/metal 1/2 vikingo	5,57	250,65	4,26	191,70
137	Broca plana p/madera 11/4 Truper	2,19	284,70	1,69	219,7
138	Broca santo concreto 3/8	1,20	156,00	0,94	122,2

139	Broca santo concreto 5/16	1,34	174,20	1,02	132,6
140	Broca titanio 1/2	1,79	232,70	1,34	174,2
141	Broca titanio 3/8	1,66	215,80	1,25	162,5
142	Broca Toolcraft p/acero ½	6,83	307,35	5,23	235,35
143	Broca Toolcraft p/acero ¼	1,56	202,80	1,18	153,4
144	Broca Toolcraft p/acero 3/8	3,22	144,90	2,48	111,6
145	Broca Toolcraft p/acero 5/16	2,36	106,20	1,81	81,45
146	Broca Toolcraft p/acero 7/16	6,65	299,25	5,10	229,5
147	Broca Toolcraft p/concreto 3/8X6	1,40	182,00	1,00	130
148	Broca Truper paleta	2,00	260,00	1,56	202,8
149	Brocha 2 1/2	1,35	175,50	1,05	136,5
150	Cable 4-7H Cablec	3,57	160,65	2,90	130,5
151	Cable 6-7H Cablec	1,78	231,40	1,47	191,1
152	Cable acero 7X19X1/8	71,40	3.213,00	54,08	2433,6
153	Cable bat #6 rojo incable	2,45	318,50	1,88	244,4
154	Cable de parlante transparente 2X14	25,44	890,40	19,46	681,1
155	Cable de timbre AM-NE	35,71	1.249,85	27,41	959,35
156	Cable Ext USB 3 m. azul	2,99	388,70	2,26	293,8
157	Cable gemelo 10 fabricable	1,84	239,20	1,28	166,4
158	Cable gemelo 12 fabricable	1,22	158,60	0,84	109,2

159	Cable gemelo No. 10	2,05	266,50	1,66	215,8
160	Cable gemelo No. 12	1,29	167,70	1,02	132,60
161	Cable multipar 12p fabricables	1,09	141,70	0,73	94,90
162	Cable protoboar	3,75	168,75	2,87	129,15
163	Cable sucre 2x10 AWG	2,09	271,70	1,80	234
164	Cable sucre 2x14 Fabricable	1,22	158,60	0,73	94,9
165	Cable sucre 3x10AWG	2,94	382,20	2,14	278,2
166	Cable sucre 3x12AWG	1,69	219,70	1,14	148,2
167	Cable sucre 3x14 Fabricable	1,31	170,30	0,98	127,4
168	Cable sucre 3x8 AMP	4,46	200,70	3,00	135
169	Cable THNN-TWN 4H	4,06	182,70	3,13	140,85
170	Cable upt 4p cat 5e blindado Siemon	1,60	208,00	1,06	137,8
171	Cable upt azul cat 6e 305 metros Rockwell	1,16	150,80	0,23	29,9
172	Cable upt gris cat 5e1000 pies-305 m.	1,07	139,10	0,18	23,4
173	Caja 2p Deutschland moeller C/neutro	15,62	546,70	13,23	463,05
174	Caja bifasica moller 12p	40,18	1.406,30	31,37	1097,95
175	Caja control alumbrado equipo	51,79	258,95	36,25	181,25
176	Caja de 4 puntos p/techo SQD s/n	17,28	604,80	12,58	440,3
177	Caja de 4p/ ref deutschland moller	27,23	953,05	20,17	705,95
178	Caja de paso pintada s. 15x15 x9	6,69	301,05	3,94	177,3

179	Caja de paso pintada s. 20x20x9	7,58	341,10	4,58	206,1
180	Caja de paso rapido lock. 15x15x9	8,92	401,40	6,51	292,95
181	Caja de seguridad electronica 6	46,62	1.631,70	35,88	1.255,80
182	Caja Mon de 12 p 125A SQD C/N	60,45	302,25	44,01	220,05
183	Caja Mon de 30 p 225A SQD C/N	145,08	725,40	105,63	528,15
184	Caja Mon de 6 p 125A SQD C/N	38,31	1.340,85	27,89	976,15
185	Caja Mon de 8 p 125A SQD C/N	40,17	1.405,95	30,33	1061,55
186	Caja para toma o int. Blanca 40 mm	1,69	219,70	1,24	161,2
187	Caja paso 20x20	8,30	373,50	6,63	298,35
188	Caja paso llave 30x30x10	22,05	771,75	17,58	615,3
189	Caja plastica 3 huecos am.	4,46	200,70	3,53	158,85
190	Caja plastica camco breaker 1h	3,12	140,40	2,10	94,5
191	Caja plastica camco breaker 2h	3,30	148,50	2,45	110,25
192	Caja plastica camco breaker 3h	5,08	228,60	3,85	173,25
193	Caja termica SQD 2P C/Neu	18,52	648,20	13,78	482,3
194	Caja termica Moller 8p	35,71	1.249,85	25,93	907,55
195	Caja termica SQD 2P S/Neu	8,92	401,40	5,16	232,2
196	Caja termica SQD 4P C/N	27,00	945,00	20,25	708,75
197	Caja termica SQD 6P C/Neu	33,92	1.187,20	26,00	910
198	Caja termica SQD 8P C/Neu	35,26	1.234,10	33,59	1175,65

199	Caja Trif 12P. 125A SQD C/N	104,75	523,75	76,26	381,3
200	Caja Trif 20P. 125A SQD C/N	118,42	592,10	70,39	351,95
201	Caja Trif 3P. 100A SQD C/N	40,98	1.434,30	29,83	1044,05
202	Caja Trif 6P. 125A SQD C/N	60,70	303,50	44,19	220,95
203	Cautin dexion blanco	2,27	295,10	1,61	209,3
204	Cajetín plástico 10x10 dexion	5,00	225,00	3,24	145,8
205	Cajetín rectangular FS ½	3,39	152,55	2,58	116,1
206	Cajetín rectangular FS ¾	4,20	189,00	3,29	148,05
207	Calentador agua eléctrico glant more 199	199,11	995,55	140,18	700,9
208	Calentador elec 80 l1500w 220v 60hz	178,57	892,85	133,88	669,4
209	Canaleta blanca 25x25 american home	2,23	289,90	1,70	221
210	Canaleta blanca C/A 30x10 american home	1,11	144,30	0,78	101,4
211	Canaleta blanca C/A 30x10 american home	2,23	289,90	1,41	183,3
212	Canaleta blanca C/A 40x20 american home	2,50	325,00	1,75	227,5
213	Canaleta C/A Dexion 13x7mm	1,69	219,70	1,00	130
214	Canaleta C/A Dexion 20x12mm blanca	2,67	347,10	1,82	236,6
215	Canaleta Dexion 40x25	6,92	311,40	4,57	205,65
216	Canaleta Dexion 60x60mm gris 3600m	8,96	403,20	6,32	284,4
217	Canaleta lisa 20x12	1,82	236,60	1,35	175,5
218	Canaleta lisa Dexion C/D 32x12mm	3,22	144,90	2,74	123,3

219	Canaleta metálica 200x100	25,89	906,15	22,68	793,8
220	Canaleta piso dexion 60x13 m	9,77	439,65	5,00	225
221	Canaleta ranura gris 25x25	5,00	225,00	2,00	90
222	Canaleta ranura gris 40x40	6,60	297,00	2,67	120,15
223	Canaleta ranura gris 60x60	10,26	359,10	6,00	210
224	Canaleta simple dexion 20x12 mm	2,05	92,25	1,40	63
225	Capacitor 20 uf 330 vac dispoel	4,01	180,45	2,24	100,8
226	Capacitor 24 uf 480v metálico para cwa 1000w	8,29	373,05	6,03	271,35
227	Cargador pilar energizer mini	14,55	509,25	11,55	404,25
228	Cautin t/ lápiz c/ accesorios 30w	4,91	220,95	3,85	173,25
229	Cemento contacto isarcol	1,07	139,10	0,84	109,2
230	Chaleco reflectivo	4,02	180,90	2,47	111,15
231	Cinzel 1x8 recubierto am Stanley	9,73	437,85	6,68	300,6
232	Cinta autofundecente eléctrica súper 33	11,16	390,60	8,40	294
233	Cinta Hilti	11,42	399,70	8,75	306,25
234	Cinta impreso peligro rojo 1.8kg 200 mt	12,50	437,50	4,97	173,95
235	Codo 1 1/2reversible metálico p/entrada d/ luz 1	5,35	240,75	3,37	151,65
236	Codo 1 1/4reversible metálico p/entrada d/ luz	3,11	139,95	2,17	97,65
237	Codo 2 reversible metálico p/entrada d/ luz	7,10	319,50	4,91	220,95
238	Compresor azul 2hp 56lt	330,35	1.651,75	281,60	1408

239	Comprobador corriente	1,60	208,00	1,27	165,1
240	Condensador 110v 145-174 mfd	5,00	225,00	3,08	138,6
241	Condensador 110v 189-227 mfd	5,26	236,70	3,22	144,9
242	Condensador 110v 270-324 mfd	6,51	292,95	4,16	187,2
243	Condensador 110v 340-408mfd	8,92	401,40	6,79	305,55
244	Condensador 110v 400-408mfd	9,46	425,70	6,88	309,6
245	Condensador 110v 460-552mfd	9,95	447,75	7,10	319,5
246	Condensador 110v 680-816mfd	13,83	484,05	11,43	400,05
247	Condensador 110v 829-995mfd	11,16	390,60	8,08	282,8
248	Condensador 110v 880-1032mfd	15,00	525,00	12,33	431,55
249	Condensador 220v 216-259mfd	7,90	355,50	5,63	253,35
250	Condensador 220v 243-292mfd	13,34	466,90	9,51	332,85
251	Condensador 220v 340-408mfd	14,68	513,80	10,49	367,15
252	Condensador 220v 400-480mfd	14,82	518,70	10,58	370,3
253	Condensador 220v 88-130mfd	6,87	240,45	4,91	171,85
254	Conector 1" recto funda sellada	2,68	348,40	2,10	273
255	Conector 1" 1/4 recto funda sellada	2,94	382,20	1,94	252,2
256	Conector 1" 1/4 curvo funda sellada	2,94	382,20	2,27	295,1
257	Conector 1/2 curvo funda sellada	1,70	221,00	1,35	175,5
258	Conector 3/4 curvo funda sellada	1,96	254,80	1,55	201,5

259	Conector Bx1	1,10	143,00	0,80	104
260	Conector Bx curvo 1	2,23	289,90	1,73	224,9
261	Conector Bx curvo ¾	1,34	174,20	0,98	127,4
262	Conector datos rj45 toolle	10,18	356,30	6,27	219,45
263	Conector funda sellada 1 ¼	3,00	390,00	2,00	260
264	Conector manguera led	2,23	289,90	1,60	208
265	Conector telef. Matix rjii	7,03	316,35	4,33	194,85
266	Conector varilla cobre	1,78	231,40	0,60	78
267	Conmutador 4 vías veto	12,50	437,50	8,41	294,35
268	Conmutador doble veto blanco	3,79	170,55	2,85	128,25
269	Conmutador simple veto blanco	2,05	266,50	1,75	227,5
270	Conmutador triple veto blanco	4,11	184,95	3,14	141,3
271	Cono de seguridad plegable plyeest naranja	17,25	603,75	13,27	464,45
272	contactor gmc-22b	26,78	937,30	16,79	587,65
273	contactor gmc-32b	33,92	1.187,20	21,33	746,55
274	contactor gmc-40b	47,14	1.649,90	31,36	1097,6
275	contactor gmc-50b	69,42	347,10	47,00	235
276	contactor gmc-65b	74,56	372,80	42,00	210
277	contactor gmc-75b	84,21	421,05	83,32	416,6
278	contactor gmc-18b	21,29	745,15	14,14	494,9

279	contactor mc-100 120 v	135,71	678,55	112,50	562,5
280	Control nivel hermético viylnt	22,85	799,75	14,38	503,3
281	Convertidor HDMI audio-video	42,25	1.478,75	29,75	1041,25
282	Convertidor volt. Lian long 110-220 300wli	36,21	1.267,35	27,85	974,75
283	Convertidos vga –hdmi	42,25	1.478,75	29,75	1041,25
284	Convertidos vga video	32,46	1.136,10	22,86	800,1
285	Copa dado magnético 3/8	2,68	348,40	2,05	266,5
286	Cortapico rhino 6 servicios 3mts cable	4,91	220,95	3,48	156,6
287	Cortapico 6 entradas gemn	5,35	240,75	3,83	172,35
288	Cuchilla curva Stanley	7,67	345,15	5,24	235,8
289	D/ volt nicomar copyline P/Copiadora	64,28	321,40	49,48	247,4
290	Desarmador bima santul CRV 1/8 X4	1,34	174,20	0,83	107,9
291	Desarmador plano CRV 1/4x4 mango bima	1,87	243,10	1,35	175,5
292	Destornillador delgado 8x1/8	3,90	175,50	3,02	135,9
293	Destornillador joyería juego x6 pzs	7,15	321,75	4,83	217,35
294	Destornillador stanley pro plano 3/16x6	3,11	139,95	1,86	83,7
295	Detector humo general Purpose	10,27	359,45	7,76	271,6
296	Dimer klik	3,79	170,55	2,93	131,85
297	Disco corte DEWALT	1,50	195,00	1,05	136,5
298	Disco corte diamante segmentado 7plg	5,80	261,00	4,37	196,65

299	Dobladora de tubo EMT ½	18,75	656,25	14,22	497,7
300	Dobladora de tubo EMT ¾	25,44	890,40	19,38	678,3
301	Ducha Boccherini Milenium 220V	21,92	767,20	16,75	586,25
302	Ducha Lorenzetty blanco manguera 220V	22,50	787,50	16,50	577,5
303	Ducha RCG	15,18	531,30	13,39	468,65
304	Ducto súper -Flex 4	14,28	499,80	8,95	313,25
305	Enchufe blindado cooper 20 AMP	0,89	133,50	0,66	99
306	Enchufe chino tuerto 220 V	3,00	390,00	2,00	260
307	Enchufe pata gallina 30 AMP	5,00	225,00	4,00	180
308	Enchufe cooper p.gallina 50 AMP	7,42	333,90	5,95	267,75
309	Enchufe cooper 3 AMP	2,36	306,80	2,14	278,2
310	Enchufe soldadora Levinton	7,50	337,50	5,42	243,9
311	Enchufe soldadora macho (toma)	5,36	241,20	3,50	157,5
312	Energizar C2	3,57	160,65	2,88	129,6
313	Extensión amarilla 3mt	5,80	261,00	4,26	191,7
314	Escalera aluminio Inco 1.83 mt	67,85	339,25	60,76	303,8
315	Escalera fibra vidrio amarillo 7.2mt	357,14	1.785,70	272,00	1360
316	Espiral Dexson blanco 9MM	4,07	183,15	2,50	112,5
317	Espiral Dexson blanco FDA 12 MM	6,53	293,85	4,00	180
318	Estilete metal/ plast. Retractil	5,48	246,60	3,50	157,5

319	Estilete stanley	1,47	191,10	1,12	145,6
320	Stopas 5/8	0,71	106,50	0,37	55,5
321	Extensión blanco 5m.	4,46	200,70	3,57	160,65
322	Extensión grabadora	1,11	144,30	0,87	113,1
323	Extensión incable banana 15 mt 2x16	15,63	547,05	12,28	429,8
324	Extensión tomate 10 m.	15,00	525,00	4,70	164,5
325	Farol colgante negro dl 5018 h	12,95	453,25	7,76	271,6
326	Farol doble c/ poste negro	187,50	937,50	136,50	682,5
327	Farol pared blanco	13,84	484,40	4,00	140
328	Filamento 1500w 110v sylvania	5,80	261,00	4,41	198,45
329	Filamento 1500w 220v sylvania	6,25	281,25	4,70	211,5
330	Filamento 1500w 220v sylvania	1,36	176,80	1,05	136,5
331	Filamento Philips 1000w	5,35	240,75	1,77	79,65
332	Filamento sylvania 1000w 220v	5,35	240,75	2,45	110,25
333	Filtro para teléfono	4,46	200,70	2,50	112,5
334	Flexometro kyoto caucho 3m. X146 m	1,07	139,10	0,72	93,6
335	Foco 150w hq imh r7s verde metalight	12,94	452,90	7,63	267,05
336	Foco 150w hq imh r7s 4000k metalight	11,16	390,60	6,69	234,15
337	Foco 70w hq imh r7s 4000k metalight	8,07	363,15	6,21	279,45
338	Foco ahorrador 3u 20w sylvania	2,23	289,90	1,78	231,4

339	Foco ahorrador 3u 27w unic	2,67	347,10	1,66	215,8
340	Foco ahorrador espiral 62u unic	4,01	180,45	3,04	136,8
341	Foco ahorrador espiral 85w premium Smart	7,14	321,30	5,54	249,3
342	Foco ahorrador full espiral 45w 6500k e27	6,49	292,05	4,92	221,4
343	Foco ahorrador half espiral 65w 3000k e27	8,99	404,55	6,70	301,5
344	Foco bola led azul 3w maviju	4,46	200,70	3,30	148,5
345	Foco bola led italight 5 wt 3000k	7,82	351,90	5,45	245,25
346	Foco bola led italight 5 wt 6000k	7,82	351,90	5,45	245,25
347	Foco bola led luz calida 6w maviju	7,58	341,10	5,85	263,25
348	Foco bola led rojo 2w maviju	4,46	200,70	3,30	148,5
349	Foco bola led verde 3w maviju	4,46	200,70	3,30	148,5
350	Foco dicroico e27 led amarillo 3x1wt.110v	5,36	241,20	3,98	179,1
351	Foco dicroico e27 led azul 3x1wt.110v	5,36	241,20	3,98	179,1
352	Foco dicroico e27 led rojo 3x1wt.110v	5,36	241,20	3,98	179,1
353	Foco dicroico e27 led verde 3x1wt.110v	5,36	241,20	3,98	179,1
354	Foco dicroico led 6500k maviju	6,02	270,90	4,48	201,6
355	Foco dicroico led maviju 4.5wt 3000k	10,62	371,70	7,00	245
356	Foco dicroico led maviju 4.5wt 6500k	10,62	371,70	5,91	206,85
357	Foco giratorio colores klik	3,48	156,60	2,66	119,7
358	Foco halogeluro 400w americanlite	20,53	718,55	15,73	550,55

359	Foco halogeluro 400w osram	36,57	1.279,95	27,90	976,5
360	Foco halogeluro mh 400w maviju	22,32	781,20	12,97	453,95
361	Foco incandescente 100w	1,11	144,30	0,84	109,2
362	Foco infra blanco electro 250 wt	25,31	885,85	11,51	402,85
363	Foco 250 wt infra rojo electro	23,00	805,00	17,09	598,15
364	Foco led 7w smart light	1,78	231,40	1,23	159,9
365	Foco led 9w ledex e27 smdled	17,41	609,35	11,97	418,95
366	Foco bola led e27 12w	4,91	220,95	3,52	158,4
367	Foco led g5 40w ledex	20,08	702,80	15,19	531,65
368	Foco led gx53 10w fumagalli	23,21	812,35	18,20	637
369	Foco led klik 12w 30000h	4,01	180,45	2,85	128,25
370	Foco led klik 9w 30000h	3,57	160,65	2,41	108,45
371	Foco led smd 5050 gu10 4.5w Azul maviju	8,46	380,70	6,51	292,95
372	Foco led smd gu10 4.5w verde maviju	8,46	380,70	6,51	292,95
373	Foco osram 25wt	1,00	150,00	0,77	115,5
374	Foco osram ahorrador 3u 20w	2,00	260,00	1,60	208
375	Foco ovoide mh 70w/led 54/27	10,49	367,15	8,02	280,7
376	Foco pera led	4,46	200,70	3,36	151,2
377	Foco pera led 10wt.3000k	7,59	341,55	5,25	236,25
378	Foco pera led 11wt.ledex	4,68	210,60	3,36	151,2

379	Foco pera led 14wt.ledex	6,02	270,90	4,34	195,3
380	Foco philips 250 wt	18,00	630,00	12,60	441
381	Foco philips 40 wt 120v	1,00	150,00	0,77	115,5
382	Foco recargable led 9w klik	12,72	445,20	9,80	343
383	Foco startluz 100wt	1,00	150,00	0,77	115,5
384	Foco sylvania 200wt	2,50	325,00	1,78	231,4
385	Foco sylvania 400wt	25,00	875,00	19,95	698,25
386	Gabinete metálico pesado 40x30x20	44,64	1.562,40	26,48	926,8
387	Gabinete metálico pesado 40x60x20	75,89	379,45	45,85	229,25
388	Gabinete metálico pesado 60x40x20	75,89	379,45	45,85	229,25
389	Gabinete metalico pesado 80x60x30	124,33	621,65	87,74	438,7
390	Gabinete metalico pesado 100x60x40	194,53	972,65	112,10	560,5
391	Gabinete metalico pesado 20x20x15	17,85	624,75	12,91	451,85
392	Gabinete metalico pesado 30x20x15	22,76	796,60	14,32	501,2
393	Gabinete metalico pesado 30x30x20	32,18	1.126,30	19,26	674,1
394	Gabinete metalico pesado 40x40x20	54,46	272,30	32,75	163,75
395	Gabinete metalico pesado 60x60x20 ip-64nt-inen 2568	113,39	566,95	68,62	343,1
396	Gabinete metalico pesado 80x60x25 ip-64nt-inen 2568	147,53	737,65	84,66	423,3
397	Gel tapa tierra fastgel	22,32	781,20	18,84	659,4
398	Grapa plastica c/clavo p/cable rg6	1,78	231,40	1,03	133,9

399	Grillete p/cable 1/8	8,02	360,90	6,07	273,15
400	Ignitor na/mh 70w layrton	9,49	427,05	6,32	284,4
401	Intercomunicador silk 2 telf.	25,00	875,00	19,60	686
402	Intercomunicador veto video bl 23076	205,44	1.027,20	158,03	790,15
403	Interruptor mixto Veto crema	3,35	150,75	1,44	64,8
404	Interruptor simple Veto crema	2,01	261,30	1,75	227,5
405	Interruptor blanco Jack datos simple	6,25	281,25	4,72	212,4
406	Interruptor conmutador Matrix 4 vías	8,20	369,00	4,87	219,15
407	Interruptor doble Bticino	3,30	148,50	1,47	66,15
408	Interruptor doble Veto blanco	2,23	289,90	1,39	180,7
409	Interruptor matrix 3 vías	4,91	220,95	3,02	135,9
410	Interruptor sencillo matrix 16 AMP	2,23	289,90	1,38	179,4
411	Interruptor simple sobrepuesto Bticino	1,33	172,90	0,56	72,8
412	Interruptor simple Veto blanco	1,87	243,10	1,65	214,5
413	Interruptor sobrepuesto Veto	1,23	159,90	0,95	123,5
414	Interruptor triple Bticino 15AMP	5,60	252,00	3,15	141,75
415	Interruptor triple Veto blanco	3,88	174,60	3,09	139,05
416	Interruptor triple Veto crema	3,45	155,25	2,88	129,6
417	Kid 70MH cobre Maviju	24,25	848,75	18,66	653,1
418	Kid de circuito cerrado tv 4 cam	850,44	4.252,20	485,77	2428,85

419	Klik interruptor triple crema A16-5	1,04	135,20	0,80	104
420	klik toma doble polarizado	1,07	139,10	0,80	104
421	Lámpara 2x40	17,86	625,10	11,98	419,3
422	Lámpara acrílico 2x20	11,61	406,35	9,10	318,5
423	Lámpara blanco 1x20	7,14	321,30	5,53	248,85
424	Lámpara campana led negro Silver 90 W	218,75	1.093,75	162,50	812,5
425	Lámpara campana policarbonato 400W Sylvania	156,69	783,45	120,53	602,65
426	Lámpara campana policarbonato 250W	116,07	580,35	87,50	437,5
427	Lámpara circular 22Wt	4,86	218,70	3,85	173,25
428	Lámpara circula Sylvania 22Wt	6,25	281,25	4,90	220,5
429	Lámpara cuadrada tortuga	5,78	260,10	5,14	231,3
430	Lámpara de emergencia Ledex	22,58	790,30	15,69	549,15
431	Lámpara decoradora Sylvania cuadrada	10,71	374,85	8,40	294
432	Lámpara decoradora Sylvania redonda	11,61	406,35	9,10	318,5
433	Lámpara decorativa	17,85	624,75	15,00	525
434	Lámpara decorativa Maviju SPTO 2 focos	30,04	1.051,40	17,08	597,8
435	Lámpara elec Maviju + tubos 2x20	11,16	390,60	6,38	223,3
436	Lámpara elec Maviju + tubos 1x20	6,85	308,25	3,31	148,95
437	Lámpara elec Maviju + tubos 1x40	10,26	359,10	4,55	159,25
438	Lámpara emergencia led control 81	24,55	859,25	19,54	683,9

439	Lámpara emergencia Maviju GXL 1905 led 2x0.5	22,86	800,10	17,12	599,2
440	Lámpara emergencia Maviju salida led	34,59	1.210,65	21,28	744,8
441	Lámpara emergencia Sylvania led	24,11	843,85	18,90	661,5
442	Lámpara enpotrable fondo blanco 3x32 40WT	58,04	2.031,40	44,64	1562,4
443	Lámpara fluorescente 2x36 110-130v	20,52	718,20	15,51	542,85
444	Lámpara infrarrojo sensor movimiento FL852	15,40	539,00	9,42	329,7
445	Lámpara Jeta led 800W Sylvania	157,63	788,15	121,24	606,2
446	Lámpara led 8W 6500K Sylvania	9,59	431,55	7,36	331,2
447	Lámpara led para peldanio blanco 3W horizontal	29,46	1.031,10	20,80	728
448	Lámpara noche balón soccer L/1	2,23	289,90	1,57	204,1
449	Lámpara noche gato luz incandescente	2,27	295,10	1,57	204,1
450	Lámpara piso D4007 GU 101p 65	25,00	875,00	15,43	540,05
451	Lámpara policarbonato 2x64	62,50	312,50	51,27	256,35
452	Lámpara punta ovalada sp DIF 3x32	52,94	264,70	40,71	203,55
453	Lámpara redonda T tortuga	6,57	295,65	5,14	231,3
454	Led driver 60W 100-250VAC Ledex	15,62	546,70	11,86	415,1
455	Lente de seguridad deportivo azul	3,12	140,40	2,32	104,4
456	Libretin letras	12,35	432,25	8,00	280
457	Libretin números	12,36	432,60	8,00	280
458	Limpia contactos elec 11	7,72	347,40	5,94	267,3

459	Linterna 12 led manos libres	7,14	321,30	5,17	232,65
460	Linterna led roja recargable	2,90	130,50	2,08	93,6
461	Llaves hexagonales juego x 13UN	5,80	261,00	4,52	203,4
462	Llaves hexagonales juego x 9UN	5,80	261,00	4,10	184,5
463	Lum led alumbrado público 120W - 5000K	491,07	2.455,35	357,50	1787,5
464	Luminaria Empot piso 150W + foco azul	125,00	625,00	77,35	386,75
465	Luminaria 2x40 rejilla WH	22,80	798,00	17,58	615,3
466	Luminaria de piso MR 16 filo satin Maviju	25,96	908,60	20,00	700
467	Luminaria enpotrada Sylver 120x30 cm 2X54 wt louver	48,21	1.687,35	37,88	1325,8
468	Luminaria globo difusor metalico redondo claro	23,88	835,80	19,10	668,5
469	Luminaria led alumbrado público 90wt	410,00	2.050,00	300,00	1500
470	Luminaria led empotralbe de piso	40,17	1.405,95	29,25	1023,75
471	Luminaria led empotrable de piso 20w ledex	50,89	254,45	39,00	195
472	Luminaria led empotralbe de piso 3w	30,26	1.059,10	22,04	771,4
473	Luminaria piso cice foco 1x 10 wt .4000k	49,06	1.717,10	37,73	1320,55
474	Luminaria sobrepuesta bl difusor tubo led 2x8v	26,78	937,30	14,60	511
475	Luminaria zweck led 150W 5500K 120-240VAC ledex	348,21	1.741,05	257,30	1286,5
476	Luminaria zweck led 90w 5500K 120-240VAC ledex	254,46	1.272,30	185,25	926,25
477	Luz led stip verde Ip65	43,75	1.531,25	35,00	1225
478	Luz led stip Azul Ip65	43,75	1.531,25	35,00	1225

479	Luz piloto amarillo 220V	2,23	289,90	1,30	169
480	Luz piloto Camsco azul 220V	2,23	289,90	1,38	179,4
481	Luz piloto rojo 220V	2,23	289,90	1,30	169
482	Luz piloto verde 220V	2,23	289,90	1,30	169
483	Manguera anillada gris 1 ¼	1,09	141,70	0,71	92,3
484	Manguera BX anillada ¾	1,31	170,30	0,92	119,6
485	Manguera de luz 3/4 reforzada	23,66	828,10	18,00	630
486	Manguera funda sellada 1 ¼	5,00	225,00	3,33	149,85
487	Manguera funda sellada 1	5,87	264,15	2,57	115,65
488	Manguera funda sellada ½	1,47	191,10	1,05	136,5
489	Manguera funda sellada ¾	1,91	248,30	1,37	178,1
490	Manguera led 100M 4.8W 3000K	479,42	2.397,10	368,88	1844,4
491	Manguera led 100M 4.8W 6000K	480,35	2.401,75	368,88	1844,4
492	Manguera led 50M 4.8W RGB	601,75	3.008,75	462,61	2313,05
493	Manómetro de presión de 0-100PC	3,50	157,50	2,68	120,6
494	Martillo uña curva 16oz mango madera ½	6,70	301,50	5,11	229,95
495	Mazo mandarria combo Stanley	16,79	587,65	11,52	403,2
496	Mini rele auxiliar 4 pines 110V	4,02	180,90	2,97	133,65
497	Mini rele auxiliar 4 pines 220V	4,02	180,90	2,97	133,65
498	Monitor 72H blanco P/kit video a colores	323,29	1.616,45	199,15	995,75

499	Multímetro digital greenlee DM45	62,34	311,70	56,68	283,4
500	Multímetro DT - 830D	8,57	385,65	6,58	296,1
501	Multímetro truper digital estudiante	9,38	422,10	7,10	319,5
502	Ojo de buey itailight red bl 5WT	19,19	671,65	16,00	560
503	Ojo buey led 3 GU10 1856 NM BL cuadrado	13,81	483,35	11,92	417,2
504	Ojo buey led blanco C/vidrio 6WT ledex	6,02	270,90	5,78	260,1
505	Ojo buey led cuad. Itailight 6WT.95-240V	15,00	525,00	12,00	420
506	Ojo buey maviju 9.5 18WT 6500K	37,95	1.328,25	23,80	833
507	Ojo buey redondo elc 8 2270	13,86	485,10	10,64	372,4
508	Ojo buey 3 elc 3333WH redondo dirigible	4,25	191,25	3,27	147,15
509	Ojo buey elec 2011 WH 1XE27	8,48	381,60	6,25	281,25
510	Ojo buey led cuadrado vidrio SG-18 18W	20,52	718,20	15,81	553,35
511	Ojo buey led flat 18W 6500K	20,08	702,80	15,15	530,25
512	Ojo buey led Redondo 12W Downright	13,39	468,65	10,16	355,6
513	Ojo buey redondo 6W 6000K ledex	7,90	355,50	5,73	257,85
514	Ojo buey redondo blanco 18W 6000K ledex	22,44	785,40	16,37	572,95
515	Ojo buey sobrepuesto 7W NW Maviju	13,83	484,05	10,56	369,6
516	Ojo buey sobrepuesto 7W WH Maviju	13,39	468,65	9,98	349,3
517	Ojo de buey sobrepuesto led WH 12W MRD -12	15,17	530,95	11,63	407,05
518	Ojo de buey WH redondo Maviju	4,24	190,80	3,27	147,15

519	Organizador cajones 15 compartimentos	19,40	679,00	15,93	557,55
520	Panel cuadrado led 12W klik	9,37	421,65	7,14	321,3
521	Panel cuadrado led 6W	6,91	310,95	5,33	239,85
522	Panel led bordes redondos 18W ledex	22,32	781,20	16,83	589,05
523	Panel led dimerizable 30x30 24w 100/265 6000k	38,40	1.344,00	29,53	1033,55
524	Panel led sobrepuesto cuadrado 12w. 2/c ledex	19,64	687,40	14,82	518,7
525	Panel redondo led 12w klik	9,37	421,65	7,14	321,3
526	Panel redondo led 18w klik	11,60	406,00	8,92	312,2
527	Panel redondo sobrepuesto led 12w klik	10,93	382,55	8,38	293,3
528	Panel redondo sobrepuesto led 6w klik	6,91	310,95	5,33	239,85
529	Panel cuadrado led 18w klik	11,60	406,00	8,92	312,2
530	Panel redondo led 24w	18,57	649,95	14,27	499,45
531	Pasta soldar	1,25	162,50	0,80	104
532	Pela cables stanley 3 3n 1	15,17	530,95	11,51	402,85
533	Pilas energizer AAA alcalinas	2,45	318,50	1,87	243,1
534	Pilas energizer D2 Alkalinas	5,08	228,60	3,88	174,6
535	Pinza amperimetrica	45,25	1.583,75	34,81	1218,35
536	Pinza amperimetrica greenlec	147,32	736,60	101,36	506,8
537	Pinza corte diagonal 7	4,82	216,90	3,65	164,25
538	Pinza de punta y corte 7 santul	4,38	197,10	3,38	152,1

539	Placa matix 3mod oro	3,83	172,35	2,19	98,55
540	Placa matix ámbar 3 módulos	5,94	267,30	3,52	158,4
541	Placa matix plata sin soporte 3 módulos	2,79	362,70	1,65	214,5
542	Plafón maviju elec, 5022	19,11	668,85	11,76	411,6
543	Plafón circular vidrio doblado tipo espejo	17,00	595,00	12,96	453,6
544	Plafón cromado 1061 2C6 0 wt	8,83	397,35	6,07	273,15
545	Plafón cuadrado romano maviju	23,57	824,95	17,04	596,4
546	Plafón led S/P redondo blanco 24wt.6000k	27,68	968,80	20,54	718,9
547	Plafón maviju 5021 wh	13,95	488,25	8,78	307,3
548	Plafón media luna maviju 5024wh	12,23	428,05	7,52	263,2
549	Plafón 5001 1xe27nm	11,16	390,60	8,32	291,2
550	Plafón 5002 1xe27wh	8,92	401,40	6,79	305,55
551	Plafón 5002 1xe27nm	15,17	530,95	11,64	407,4
552	Porta fusible c/luz	1,69	219,70	1,24	161,2
553	Portero bticino terraneo	622,63	3.113,15	369,00	1845
554	Portero farfisa 1/dep. Tradic. Crema	94,59	472,95	75,00	375
555	Portero farfisa 2/dep. Tradic. Crema	121,87	609,35	92,85	464,25
556	Portero farfisa 3/dep. Tradic. Crema	154,49	772,45	118,83	594,15
557	Prsostato SQD.1HP	13,90	486,50	10,12	354,2
558	Proterctor voltaje nevera	15,18	531,30	14,10	493,5

559	Protector voltaje electrodomésticos	15,17	530,95	14,10	493,5
560	Protoboard bb-102	3,79	170,55	2,88	129,6
561	Protoboard bb-3T5D	16,65	582,75	12,78	447,3
562	Pulsador hongo c/retención 22mm	3,13	140,85	2,41	108,45
563	Pulsador camscro rojo	2,50	325,00	1,78	231,4
564	Pulsador camscro verde	2,50	325,00	1,78	231,4
565	Pulsador hongo weg	11,20	392,00	9,33	326,55
566	Pulsador metalico verde	1,75	227,50	0,95	123,5
567	Pulsador timbre 10A Oval.	1,91	248,30	1,17	152,1
568	Pulsador verde cnc	2,68	348,40	2,00	260
569	Reflector 113605a 400w maviju	75,89	379,45	56,02	280,1
570	Reflector cuarzo 500wt	5,80	261,00	4,15	186,75
571	Reflector led 100W 600K 90-265V American	143,91	719,55	110,70	553,5
572	Reflector led 20w 6500k ledex	30,48	1.066,80	22,19	776,65
573	Reflector led 20W 6000K 10-240 vac italight	29,59	1.035,65	19,24	673,4
574	Reflector led 20W ledex	30,58	1.070,30	22,19	776,65
575	Reflector led 30W 6500k ledex	44,71	1.564,85	32,55	1139,25
576	Reflector led 50W 110-240v 6000k italight	59,77	298,85	46,78	233,9
577	Reflector led 50W 6500k ledex	66,55	332,75	48,45	242,25
578	Reflector led 70W ledex	121,42	607,10	84,32	421,6

579	Reflector led 80W /100 240Vl/Bl.	140,58	702,90	108,12	540,6
580	Reflector led flat 10W color c/estaca76500K	16,07	562,45	10,45	365,75
581	Reflector led klik 30w	25,00	875,00	18,30	640,5
582	Reflector led klik 50w	31,25	1.093,75	22,76	796,6
583	Reflector led sylvania 20wt	65,18	325,90	51,80	259
584	Reflector Sylvania 400w mh 220vt	87,50	437,50	71,42	357,1
585	Regulador voltaje nicomar 2000	62,50	312,50	48,75	243,75
586	Rele auxiliar 110v	8,04	361,80	4,81	216,45
587	Rele auxiliar 220v 8 pines ac.	8,04	361,80	6,37	286,65
588	Rele térmico 12-18 AMP LS	29,01	1.015,35	10,40	364
589	Rele térmico 16-22 AMP LS	30,35	1.062,25	19,19	671,65
590	Rele térmico 22-32 AMP LS	30,35	1.062,25	19,19	671,65
591	Rele térmico 5-8 AMP LS	25,00	875,00	17,53	613,55
592	Rele térmico 7-10 AMP LS	25,78	902,30	18,21	637,35
593	Rele térmico 9-13 AMP LS	25,78	902,30	18,21	637,35
594	Repartidor4 rolos 125 AMP Legrand	42,41	1.484,35	32,65	1142,75
595	Resina del empalme CAL90 B1N270	89,25	446,25	70,00	350
596	Riel din	2,68	348,40	1,90	247
597	Sacabocado 1/2 Greenlee	77,96	389,80	59,97	299,85
598	Sacabocado 3/4 Greenlee	101,66	508,30	78,20	391

599	Selector 2 posiciones manija larga	1,78	231,40	1,21	157,3
600	Selector 3 posiciones weg	13,39	468,65	8,87	310,45
601	Selector EBCHQ 2 posiciones	3,12	140,40	2,28	102,6
602	Selector EBCHQ 3 posiciones	4,01	180,45	3,04	136,8
603	Selector PTC 2 posiciones	4,01	180,45	2,99	134,55
604	Sensor de movimiento de pared	8,49	382,05	5,46	245,7
605	Sensor de movimiento de pared C/ iterrup sto3c	9,59	431,55	7,35	330,75
606	Sensor de movimiento exterior sto9	6,91	310,95	5,31	238,95
607	Sensor de movimiento fl-852	15,62	546,70	9,42	329,7
608	Set led strip smd 5050 6000k 12vdc	33,79	1.182,65	26,00	910
609	Sierra sanflex No. 18 gruesa	1,35	175,50	1,05	136,5
610	Silicon transparente 1000 40ml	1,47	191,10	1,12	145,6
611	Sirena 110v colombiana plástica	28,73	1.005,55	22,10	773,5
612	Soporte C/ transformador	2,90	377,00	2,21	287,3
613	Soporte de pared 3UR	42,69	1.494,15	19,03	666,05
614	Soporte de pared 5 UR	32,58	1.140,30	24,21	847,35
615	Spray azul obscuro 38	2,23	289,90	1,45	188,5
616	Spray blanco brillante 16	2,23	289,90	1,45	188,5
617	Spray naranja 65	2,23	289,90	1,45	188,5
618	Spray negro brillante	2,23	289,90	1,45	188,5

619	Spray rojo 75	2,68	348,40	1,89	245,7
620	Supresor de picos 6 servicios Sylvania	6,69	301,05	5,08	228,6
621	Swicht cuchillas 2x30	1,78	231,40	1,14	148,2
622	Swicht cuchillas 3x100	7,00	315,00	3,89	175,05
623	Swicht cuchillas 3x30	1,83	237,90	1,58	205,4
624	Swicht 40AMP Veto	11,16	390,60	8,40	294
625	Swicht 2x30 con fisible	1,11	144,30	0,74	96,2
626	Swicht ducha 15A moeller	10,71	374,85	6,65	232,75
627	Swicht reversible 3x100A	7,58	341,10	4,10	184,5
628	Taladro inalámbrico Shall	22,32	781,20	17,55	614,25
629	Tapa ciega Veto	1,11	144,30	0,84	109,2
630	Tapa toma metálica china	1,34	174,20	1,08	140,4
631	Temporizador Camsco prog. Diario 110V	24,10	843,50	18,53	648,55
632	Temporizador On-delay 110V Camsco	7,58	341,10	5,52	248,4
633	Temporizador On-delay 2200V Camsco	7,58	341,10	5,52	248,4
634	Terminal batería funda mediana	2,23	289,90	1,69	219,7
635	Terminal batería funda pesado	2,81	365,30	2,14	278,2
636	Terminal tipo talón AD 150	2,45	318,50	1,38	179,4
637	Terminal tipo talón doble AD 250	3,50	157,50	2,14	96,3
638	Terminal tipo talón sencillo A 250	1,79	232,70	1,26	163,8

639	Timbre campana 4	4,73	212,85	3,64	163,8
640	Timbre inalámbrico Maviju	16,91	591,85	14,08	492,8
641	Timbre Veto din don	12,00	420,00	8,75	306,25
642	Timbre cíclico 06S /06m/06H de 24A 240VAC	50,00	1.750,00	38,39	1343,65
643	Toma Veto blanco	2,00	260,00	1,53	198,9
644	Toma aéreo cooper 200V	3,39	152,55	2,27	102,15
645	Toma americana C/puesta tierra 2P	3,36	151,20	1,49	67,05
646	Toma cooper sobre/gallina 50A	6,27	282,15	4,78	215,1
647	Toma coaxial tv simple Veto	2,00	260,00	1,81	235,3
648	Toma doble cooper naranja 220 WT	7,14	321,30	5,60	252,00
649	Toma doble matix tierra 2 puertos	5,80	261,00	3,59	161,55
650	Toma doble Veto blanco	2,05	266,50	1,44	187,2
651	Toma doble Veto crema	3,39	152,55	1,55	69,75
652	Toma especial Veto bl 270TR wt	1,66	215,80	0,62	80,6
653	Toma mixto TV/telf Veto	3,40	153,00	2,21	99,45
654	Toma salida parlante Veto blanco	2,54	330,20	1,87	243,1
655	Toma simple cooper P gallina 20AMP	4,47	201,15	3,34	150,3
656	Toma sobrepuesto klik polarizado/oval	1,33	172,90	1,02	132,6
657	Toma teléfono Veto blanco	2,27	295,10	1,74	226,2
658	Toma puerto chino 220V	4,56	205,20	3,00	135

659	Toma tv matix tipo F coaxial	5,35	240,75	3,57	160,65
660	Toma Veto crema	2,00	260,00	1,44	187,2
661	Toolcraft navaja abatible mango caucho	4,46	200,70	3,42	153,9
662	Tornillo 8x2 1/2 niquelado	2,27	295,10	1,75	227,5
663	Tornillo 8x2 cab. Red. Niquelado	2,09	271,70	1,58	205,4
664	Tornillo punta broca C/Hex 1x10	1,91	248,30	1,47	191,1
665	Tornillo t/p 1x10	1,65	214,50	1,35	175,5
666	Transformador de portero PRS-220	30,80	1.078,00	23,62	826,7
667	Truper kid p/para instalar cerradura 15pz	13,39	468,65	10,26	359,1
668	Tubo electrico 32w osram I/B	1,78	231,40	1,00	130
669	Tubo EMT 1/2	3,07	138,15	2,10	94,5
670	Tubo EMT 1 1/2	11,62	406,70	7,97	278,95
671	Tubo EMT 1 1/4	7,76	349,20	6,90	310,5
672	Tubo EMT 1 X3M	7,01	315,45	4,63	208,35
673	Tubo Fluorescente 54w Sylvania	5,00	225,00	3,90	175,5
674	Tubo Fluorescente 20w Sylvania	1,31	170,30	1,08	140,4
675	Tubo Fluorescente 40w T12 L/BI	2,67	347,10	1,65	214,5
676	Tubo Fluorescente 75w Sylvania	7,50	337,50	4,98	224,1
677	Tubo Fluorescente Verde 40w Sylvania	4,50	202,50	3,15	141,75
678	Tubo Led 10w 6500k Ledex	4,64	208,80	3,37	151,65

679	Tubo Led 18w 6500k Ledex	6,40	288,00	4,71	211,95
680	Tubo plástico 1/4	1,33	172,90	0,96	124,8
681	TuboT8 105 Led power transparente 16w 100-240	18,72	655,20	14,39	503,65
682	Válvula 1 1/2 media vuelta Nibco	68,30	341,50	52,50	262,5
683	Válvula 2 media vuelta Nibco	81,90	409,50	63,00	315
684	Variador de frec. 2.2 HP 1.5KW TRIF 200-230VAIG5A	362,00	1.810,00	239,63	1198,15
685	Variador de frec. 5 HP 3.7KW TRIF 200-230VAIG5A	500,58	2.502,90	315,38	1576,9
686	Variador de frec. 15 HP max400 HZ	1.831,00	9.155,00	1.154,05	5770,25
687	Variador de frecuencia 3HP 2.2KW Trifásico 200-230 vac	417,30	2.086,50	276,05	1380,25
688	Variador Frec.7.5HP 5.5KW Trif IS7	1.095,35	5.476,75	690,13	3450,65
689	Variador Frec.30 HP 200-230VAC 1S7-2NO	2.835,25	14.176,25	2.268,00	11340
690	Varilla cobre cooper 1.8x 5/8	7,45	335,25	5,61	252,45
691	Varilla de tierra 11.60x1200mm	4,46	200,70	2,80	126
692	Ventilador 4	25,00	875,00	18,00	630
693	Ventilador 5	25,00	875,00	13,50	472,5
			369.719,20		263.448,55